

Animer et rentabiliser son site internet

Référence formation : SD00071

Durée : 2 jours (14 heures)

Prix conseillé : 1 390 € HT (hors promotion ou remise particulière)

Description

Une présentation complète, par l'ancien directeur e-business de la filiale VPC pour les marques prêt-à-porter du Groupe PPR, des principaux leviers de la performance digitale d'un site internet : bonnes pratiques de conception et réalisation d'un site internet, animation et dynamisation de son site web, génération de trafic (SEO, SEM, emailing, Etc.), et mesure et optimisation des performances marketing et/ou communication online.

Objectif pédagogique

A l'issue de ce séminaire, les participants seront en mesure de

- **Initier les grandes orientations fonctionnelles et marketing d'un site,**
- **Exploiter les différents leviers de croissance du web,**
- **Mesurer et suivre la performance de leur dispositif digital.**

Pré-requis

Connaissances de base des outils informatiques et du web.

Public

- **Responsables marketing,**
- **Responsables internet,**
- **Toute personne désirant créer une activité commerciale sur internet.**

Dates des prochaines sessions

Plan de cours

PROGRAMME DE LA 1ERE JOURNEE DE FORMATION

Donner du sens à son site internet

De l'étude de marché à la conception du contenu

L'aspect technique

Les solutions et différents langages du web

Les moyens à mettre en œuvre

La mise en ligne

Les aspects techniques et juridiques

Obligations et contraintes

Faire vivre son site web

L'E-marketing : le levier de croissance du site

Les outils pour l'e-mailing et les règles juridiques

Plateformes de gestion de campagne, notions d'Opt-in/Opt-out

Le contenu d'un e-mailing et sa présentation,

Règles de communication

Les indicateurs clés et leur mesure

Le plan commercial et la communication on-line

Anticiper, tout en restant réactif

Le lien avec la campagne d'e-mailing

Les landing pages : promos et/ou infos ?

Les techniques de marketing réactives

Réagir au comportement de l'internaute

La page d'accueil : vecteur essentiel de l'image de l'entreprise,

Produit, prix, services : satisfaction du client et proximité

PROGRAMME DE LA DEUXIEME JOURNEE DE FORMATION

Comment et pourquoi générer du trafic vers son site ?

Le référencement naturel (SEO)

Impact sur le contenu

Le référencement payant (SEM)

Achat de mots-clés

Les différentes tarification des campagnes publicitaires sur Internet

Notions de CPC, CAC, CPM, etc...

Les partenariats

Gestion de l'affiliation

Les annuaires

Les comparateurs

Notions de netlinking

Les réseaux sociaux

Présentation générale

Les enjeux

Donner du sens pour accompagner le buzz

Le blog, un outil au service de la performance

La mesure au service de la performance

Panorama des outils de webanalytic

Pourquoi, comment et quoi mesurer

Les Indicateurs clés (KPI's)

Définir une stratégie mesurable

Piloter les investissements publicitaires et commerciaux

Où investir et combien ?

Quel ROI ?

Générer des revenus sur son site web

Avant et après la formation

Parce ce que la formation est un moment privilégié de sa carrière professionnelle, la pédagogie ne s'arrête pas à un stage de quelques jours.

Ainsi en vous inscrivant à une formation Clever-Institut, vous bénéficiez de l'ouverture d'un compte sur notre site internet vous permettant de :

- **exprimer, en amont du stage, vos attentes quant à cette formation, afin de nous permettre de personnaliser chacune de nos sessions**
- **déjeuner avec le formateur et les autres stagiaires, afin de transformer ce moment en partage et retours d'expérience**
- **évaluer la formation sur son contenu et sa pédagogie, et en partager le contenu avec les futurs stagiaires**
- **échanger avec votre formateur pendant les 15 jours qui suivent votre stage, pour toute question ou interrogation en rapport avec formation**

Comment s'inscrire ?

La demande d'inscription à une session de formation **se fait en ligne**.

Une fois votre inscription enregistrée, vous recevez dans les 48heures la Convention de Formation Professionnelle Continue simplifiée. Dès réception par nos services, de la convention signée, la convocation de stage est envoyée par mail aux stagiaires qui se voient ouvrir un compte sur notre site internet, leur permettant de préparer leur formation (accès, communication de leurs attentes, etc.).

A noter, que l'inscription est considérée comme définitive, à la signature de la convention de stage.

Clever Institut – L'institut de formation continue des professionnels du web
Numéro agrément formation : 91 34 07449 34
37, boulevard des Capucines – 75002 PARIS
E-mail : info@clever-institut.com
