

MARKETING DIGITAL

Attirez, convertissez, fidélisez

À la fin de cette formation vous serez capable de :

- Comprendre les enjeux du marketing digital pour les TPME.
- Créer et optimiser une présence en ligne (site internet, réseaux sociaux, SEO).
- Utiliser les outils de marketing digital pour attirer et fidéliser des clients.
- Élaborer une stratégie marketing digital adaptée aux petites entreprises artisanales



Public visé

- TPME souhaitant développer leur activité en ligne.
- TPME cherchant à moderniser leur approche marketing.



Méthodes
pédagogiques &
Outils

- 30% théorie / 70% pratique
- Présentations interactives.
- Études de cas et exemples concrets d'artisans ayant réussi leur transition numérique.
- Ateliers pratiques avec des exercices concrets pour créer et optimiser sa présence digitale.



Méthodes
d'évaluation

- Auto-positionnement du bénéficiaire amont et aval de la formation ;
- Évaluation des acquis réalisée par le formateur en début et fin de formation
- Quiz de connaissances sur le marketing digital.
- Évaluation des ateliers pratiques (création de site web, campagnes publicitaires, Google My Business).
- Questionnaire de satisfaction à chaud.



Prérequis
& modalités de
formation

- Aucun prérequis
- À distance, en visio ou en présentiel sur le site client



Modalités et
délai d'accès

- Inscription après échange de qualification des besoins et validation de l'adéquation de la formation avec le besoin du bénéficiaire.
- Nous proposons des créneaux au plus tard 1 semaine après l'inscription



Programme détaillé & contenu

JOUR 1

Introduction au Marketing Digital pour les TPME

Introduction au marketing digital

- Définition et importance du marketing digital pour les artisans.
- Les différences entre marketing traditionnel et marketing digital.
- Pourquoi et comment le marketing digital peut booster l'activité artisanale.

Créer et optimiser sa présence en ligne

- L'importance d'un site internet pour un artisan : les bonnes pratiques.
- Créer un site web efficace : outils simples et accessibles pour les artisans (WordPress, Wix).
- Optimisation pour le mobile : pourquoi et comment rendre son site mobile-friendly.

Atelier pratique : Créer un mini-site vitrine

- Exercice pratique de création d'un site internet simple avec une page de présentation et une page de contact.

Pause déjeuner (12h30 - 13h30)

Le SEO (Référencement naturel)

- Introduction au SEO : Comment être bien référencé sur Google.
- Les mots-clés : Comprendre et utiliser les bons mots-clés pour attirer les bons clients.
- Optimiser les textes, images et balises de son site.

Atelier pratique : Optimiser le SEO de son site artisanal

- Mise en pratique sur les textes, les images, et les balises de son mini-site vitrine.

Introduction aux réseaux sociaux pour les artisans

- Pourquoi être présent sur les réseaux sociaux ?
- Choisir les bons réseaux sociaux pour son activité (Facebook, Instagram, Pinterest).
- Créer et optimiser des profils professionnels.

Atelier pratique : Créer et configurer son compte Instagram professionnel

- Création d'un compte professionnel sur un réseau social choisi (Instagram, Facebook).

2 jours

3 000 € HT

Forfait 10 personnes

JOUR 2

Stratégie et outils avancés de Marketing Digital

Développer une stratégie de contenu

- Pourquoi le contenu est roi : L'importance du storytelling pour une TPME.
- Types de contenus à privilégier : photos, vidéos, articles, tutoriels.
- Planifier et structurer son calendrier éditorial.

Publicité en ligne pour les artisans

- Introduction à la publicité sur les réseaux sociaux (Facebook Ads, Instagram Ads).
- Créer des campagnes publicitaires simples et efficaces à petit budget.
- Suivre et analyser les performances de ses campagnes.

Atelier pratique : Créer sa première campagne publicitaire

- Mise en place d'une campagne publicitaire simple sur Facebook ou Instagram.

Pause déjeuner (12h30 - 13h30)

Le e-commerce et les plateformes de vente en ligne

- Vendre ses produits en ligne : Les bases de la création d'une boutique en ligne (Etsy, Shopify).
- Gérer les commandes et optimiser l'expérience client en ligne.

Google My Business : Un outil gratuit pour attirer des clients locaux

- Créer et optimiser une fiche Google My Business.
- Gérer les avis clients et répondre aux commentaires.

Atelier pratique : Optimiser sa fiche Google My Business

- Créer ou améliorer la fiche Google My Business de son entreprise artisanale.

Élaboration d'une stratégie de marketing digital complète

- Synthèse de la formation : création d'un plan d'action marketing digital adapté à chaque TPME.
- Mise en place d'objectifs concrets et mesurables (acquisition de clients, visibilité, notoriété).
- Préparer un calendrier de suivi pour mesurer les résultats.

Questions et échanges

- Session de questions/réponses avec les participants.
- Discussion sur les défis et solutions spécifiques à chaque activité artisanale.

-10%

remise sur les formations
100% en distanciel