

Programme

Introduction et positionnement initial

1. Élaborer sa stratégie d'acquisition digitale

- Définir ses objectifs, ses cibles prioritaires, et ses KPI
- Tour d'horizon des meilleures stratégies digitales d'acquisition

Atelier : analyse des touchpoints existants et optimisation

- Choisir les bons KPI
- Mettre en place un dashboard synthétique
- L'importance des modèles contributifs dans le pilotage e-business

2. Les leviers d'acquisition paid

- L'avenir du Search
- Atelier :** Google Ads
- Le display traditionnel est-il mort ?
- Social advertising

Atelier : Facebook Ads

- Les typologies de ciblage
- L'achat programmatique
- Les leviers spécifiques au mobile
- L'email marketing
- L'affiliation
- D'autres leviers émergents ?
- La location de base de données
- Point sur le RGPD et l'éthique en publicité

3. Le rôle primordial des médias sociaux et du bouche-à-oreille dans la génération de leads

- Les plateformes sociales les plus adaptées à la conversion
- Développer ses avis et rassurer
- Zoom sur le social commerce et le social CRM

4. Optimiser l'efficacité de ses canaux e-commerce

Atelier : audit de ses metrics e-commerce et pistes d'optimisation

- Les bonnes pratiques pour améliorer sa conversion e-commerce
- Focus sur les stratégies de reciblage
- Atelier :** feuille de route et optimisation

Conclusion et évaluation individuelle

DESCRIPTION

Une formation d'une journée pour passer en revue les sources de trafic et d'acquisition et optimiser ses investissements e-business

COMPÉTENCES VISÉES

- Définir les leviers d'acquisition digitaux adaptés à ses cibles prioritaires
- Intégrer les médias sociaux et le content marketing dans son approche e-business
- Mesurer et optimiser les retombées de sa stratégie d'acquisition

PRÉ-REQUIS ET PUBLIC

Tous publics

PÉDAGOGIE ET ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

Présentation, Atelier, Quiz

DURÉE

1 jour / 7 heures - 9h00 / 17h45

TARIF

1 140 euros HT

INTERVENANTS

Mathieu FERRAGUT, fondateur - Kwamy's
Julien LAMOURET, fondateur - Agence KWAN

DATES

Consultez les dates sur [media-institute.com](https://www.media-institute.com)

EN PLACE OU À DISTANCE



Photo par Vadym Sh sur Shutterstock