

Le digital dans les TPE PME

pour communiquer et vendre

new

Programme

JOUR 1

Introduction et positionnement initial

1. Tester ou affiner son projet d'entreprise

Atelier : les outils pour tester son produit (market fit)

Atelier : les outils pour perfectionner son projet (insights client en ligne et gratuits)

2. Expliquer son activité et ses valeurs à ses futurs clients et prospects

Atelier : définir sa proposition et ses valeurs

Atelier écriture : présentation de son entreprise et choix de mots-clés

3. Créer un site web rapidement pour être visible sur les moteurs de recherche

- Les bases d'un bon site web
- Les points-clés pour créer un site web ou son site e-commerce gratuitement

4. Référencer son entreprise sur le web

- Les points-clés pour :
 - auditer son référencement naturel
 - créer et gérer sa page entreprise sur Google Maps
 - analyser et développer son netlinking

JOUR 2

5. Les réseaux sociaux pour TPE PME

- Choisir un ou deux médias sociaux pour se lancer

Atelier : appréhender la création d'une page social media en B-to-C ou B-to-B

- Quel format choisir ?
- Les outils gratuits pour créer du contenu adapté au web (Canva)

DURÉE

2 jours / 14 heures - 9h00 / 17h45

TARIF

990 euros HT

INTERVENANTS

Philippa LAUNAY, Fondatrice, en charge de la stratégie et du marketing - Zuma

Julien LAMOURET, Fondateur - agence KWAN

DATES

Consultez les dates sur media-institute.com

6. La publicité à coût maîtrisé pour augmenter son trafic (web et magasin)

- La publicité sur les réseaux sociaux
- La publicité sur Google
- Les points-clés pour créer une annonce Google Ads
- Les autres leviers : sms, display local, annuaires, display vidéo, shopping

7. Les outils de la relation client

- Les bases de la relation commerciale
- Un CRM est-il obligatoire ?
- Quels leviers efficaces pour sa base client : newsletter, sms, emailing, courrier
- Les avis clients et la recommandation : le digital graal
- Atelier :** paramétrage d'un tableau de bord pour optimiser ses choix

Conclusion et évaluation individuelle

DESCRIPTION

Une formation de 2 jours pour choisir et paramétrer ses outils digitaux pour sa nouvelle entreprise, ou digitaliser facilement l'existant

COMPÉTENCES VISÉES

- Répondre aux parcours clients digitalisés grâce à une visibilité digitale renforcée
- Choisir et paramétrer ses outils de pilotage commerciaux et communication

PRÉ-REQUIS ET PUBLIC

Tous publics

PÉDAGOGIE ET ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

- Alternance de présentation, exemples de cas et d'atelier de groupe
- Évaluation finale sous forme de quiz

À DISTANCE 



Photo par Hello I'm Nik sur Unsplash