

GOOGLE ADS & EMAILING

PR2918051260

Durée: 28.00 heures (4.00 jours)

Profils des stagiaires

- Toute personne souhaitant créer des campagnes (google Ads) payantes et des campagnes d'emailing

Modalités d'accès à la formation

Un entretien préalable permettra de s'assurer que les pré-requis pour cette formation sont bien atteints et que ce stage sera en mesure de répondre aux attentes de l'apprenant.

Prérequis

- Connaissances basiques du référencement

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Savoir créer une campagne Adwords et l'optimiser
- Comprendre les notions avancées de référencement payant afin d'être capable de créer, de gérer et d'optimiser les différents types de campagnes Adwords.
- Découvrir l'emailing, connaître, créer et mettre en place les campagnes d'emailing via un logiciel de Newsletter (SendinBlue)

Contenu de la formation

- JOURNEE 1/4 : Découvrir Google Ads
 - Comprendre Adwords
 - Dans quels cas faire de l'AdWords ?
- Les 2 grands réseaux
 - Le réseau de recherche
 - Le Display
- Trouver vos clients grâce à Google Ads
 - Créer une campagne Ads
 - Construction d'une campagne
 - Choisir une Nouvelle campagne
 - Choisir l'objectif de la campagne
 - Sélectionnez le type de campagne
 - Définissez les paramètres de campagne
- Comment rédiger mon annonce ?
 - Rédiger une annonce
 - Règles éditoriales des annonces
 - Astuces éditoriales
- Comment choisir des mots clés ?
 - Que sont les mots clés ? Comment bien les choisir ?
 - Comment choisir mes enchères ?
 - Les différentes stratégie d'enchères
- JOURNÉE 2/4 : Les outils Google Ads
 - Connaître les différents outils de L'outil de diagnostic des annonces

- Le planificateur de mots clés
- Créer une annonce pertinente
- Exploiter les différentes options de ciblage
- Rédiger des Annonces percutantes
 - Règles éditoriales des annonces
 - Tester de nouvelles pages d'atterrissage
- Utiliser les Outils
 - Les extensions d'annonce Les extensions de liens annexes Les extensions d'accroche Les extensions d'appel Les extensions de lieu Les extensions d'avis Les extensions SMS Extensions d'extrait de site Extensions automatiques
- Les ciblage
 - Ciblage linguistique
 - Ciblage géographique
 - Ciblage démographique
- Optimiser mes annonces
 - Valeur d'une conversion
 - Gérer finement votre budget
 - Gérer la saisonnalité
 - Utiliser les meilleures stratégies d'enchères
- JOURNÉE 3/4 : L'emailing
 - Présentation de l'emailing ou email Marketing
 - Avantages et inconvénients
 - Définition et types d'emailing marketing
 - Les newsletters
 - Les emailings commerciaux L'emailing transactionnel L'emailing automatisé
- Constituer une liste de contacts intéressés et consentant
 - Vos différentes listes de contacts
 - La création de segment
 - Le lead scoring et la segmentation dynamique grâce au Marketing Automation
- Mettre en place une stratégie de ciblage
 - Gérer les attributs de votre base de données
 - Créer une liste à partir de contacts existants
 - Utiliser les filtres de recherche (création de segment)
- JOURNÉE 4/4 : Créer et optimiser une campagne d'emailing
 - Créer votre emailing en responsive design (SendinBlue)
 - Utiliser le drag & drop
 - La structure
 - Le texte
 - Les templates
- Optimiser les paramètres de votre campagne emailing
 - L'objet
 - Le preheader
 - Le nom et l'adresse de l'expéditeur
- Programmez l'envoi de votre emailing au bon moment
 - Meilleur moment pour envoyer un emailing d'après les statistiques
- Analyser les résultats de votre campagne
 - Taux d'ouverture Taux de clic Taux de désinscription Taux de rebond
- Comprendre votre rapport de campagnes
 - Les résultats globaux de la campagne
 - Le statut d'envoi
 - Les statistiques par liste et par domaine
 - Le détail des ouvertures et clics
 - Le détail par support
- Call To Action : 6 exemples de bonnes pratiques pour augmenter le taux de conversion de vos boutons
 - Bien choisir l'emplacement de votre CTA
 - Utiliser un verbe d'action qui exprime un bénéfice
 - Utiliser une couleur adéquate
 - Utiliser des éléments d'urgentisation
 - Associer votre Call-To-Action à une offre promotionnelle
 - Utiliser un GIF pour attirer le regard

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

L'équipe pédagogique est composée de formateurs chacun spécialisé dans leur domaine. Nos intervenants sont des professionnels de la formation, leur enseignement s'appuie sur les dernières évolutions technologiques. Leur expertise technique alliée à leur expérience pratique et pédagogique leurs permettent de concevoir les exercices et les études de cas et d'animer eux-mêmes leurs formations.

Moyens pédagogiques et techniques

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, un ordinateur par stagiaire équipé du ou des logiciels étudiés

Documents supports de formation projetés.

Méthode démonstrative, interrogative et active

Etude de cas concrets

Orientation dans la prise de notes

Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

Questionnaire de pré-formation en amont du stage

Exercices d'application. Mises en situation.

Formulaire d'évaluation s'appuyant sur la réalisation de quiz, cas pratique et établi par le formateur

Nous pouvons également mener des enquêtes d'évaluation à froid

Certificat de fin de stage remis sur demande

Lieu de stage

Formation en intra-entreprise en présentiel dans les locaux du client

Tarif H.T.

4400.00 €

Modalités et délais d'accès :

Démarches pour solliciter une formation en intra :

Nous contacter pour effectuer votre demande par téléphone au : **04 42 03 04 42** ou par mail : **formation@amrisformation.com**

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Si vous êtes en situation de handicap temporaire ou permanent, ou si vous souffrez d'un trouble de santé invalidant, nous sommes à votre disposition pour prendre en compte vos besoins, envisager les possibilités d'aménagement spécifiques et résoudre dans la mesure du possible vos problèmes d'accessibilité. Merci de contacter :

Gospel DAGOGO au **04 88 42 32 96** ou par mail à : **contact@ordinco.com**

Sanction Pédagogique

Attestation de fin de stage délivrée sur demande

Contact : 04 42 03 04 42
Date de création : 8 juillet 2021