

CABINET 2L - Elogium

679 avenue de la République

59800 LILLE

Email: jacky.lacherest@elogium.fr

Tel: 06.07.99.29.79



Formation : Développer ses compétences en marketing digital e-commerce

À l'issue de cette formation, vous serez piloter et optimiser votre stratégie e-commerce et développer votre activité e-commerce

La formation se réalise en différentes étapes alternant de la théorie et de la pratique. Les formations sont pratico-pratique.

Nature des travaux demandés : l'apprenant travaille sur ses outils pendant la formation.

Mode de formation

Cette formation peut se dérouler :

✓ dans nos locaux à Lille

✓ dans votre entreprise

✓ à distance en visio. Nos classes à distance se déroulent sur des séances de 2 heures.
Pour une formation de 8 heures, il faut prévoir 4 ateliers de 2 heures

✓ Mixte, c'est à dire une partie en présentiel et une partie à distance

Tout est possible !!! Échangeons par téléphone pour adapter notre formation à vos besoins, à vos plannings.

Tarifs

Inter-entreprise : 350 €/participant avec un minimum de 5 participants

Intra-entreprise : 940 €/journée avec un minimum de 3 participants. Au-delà, ajouter 150 €/participant

*nos prix s'entendent net de taxes.

Demandez nous un devis personnalisé

Durée: 35.00 heures (jours)

Profils des stagiaires

CABINET 2L - Elogium

679 avenue de la République

59800 LILLE

Email: jacky.lacherest@elogium.fr

Tel: 06.07.99.29.79



- Webmaster, chargé de communication animant un site e-commerce
- Community manager souhaitant se lancer sur l'e-commerce

Prérequis

- Gérer un site e-commerce
- Animer des réseaux sociaux
- Connaître l'informatique

CPF (dans le cadre où la formation est certifiante)

Objectifs pédagogiques

- Mettre en place une stratégie marketing digital adaptée à vos objectifs
- Déployer les outils nécessaires pour toucher sa cible
- Piloter la marque d'entreprise sur le web et les réseaux sociaux
- Optimiser son temps de travail dans ses actions
- Évaluer le ROI de ses actions et ajuster si nécessaire
- Comprendre le fonctionnement du référencement naturel

Contenu de la formation

- Analyser votre stratégie
 - Echanges sur la stratégie en place : les points forts, les points faibles
 - Les dernières tendances des usages en marketing digital
 - Panorama des leviers de communication digitale
 - Les actions à mettre en place pour travailler sa stratégie
- Animer et développer sa communauté sur les réseaux sociaux
 - Elaborer une stratégie sur les réseaux sociaux
 - Animer et développer sa communauté sur les réseaux sociaux
 - Mettre en place une ligne éditoriale
 - Créer des contenus et des visuels attrayants
 - Connaître les outils du community manager
 - Connaître les bonnes pratiques pour améliorer la visibilité de ses publications
- Gérer et animer sa communauté
 - Sonder sa communauté pour l'écouter
 - Déployer des ressources pour développer sa communauté
 - Inciter sa communauté à participer, à échanger autour de sa marque
 - Trouver des canaux, des outils pour développer sa communauté
 - Fidéliser sa communauté
 - Mettre en place des actions de parrainage
 - Savoir gérer son temps pour gérer et animer sa communauté
- Réseaux sociaux : les outils à mettre en place
 - Facebook : le leader sur le marché du BtoC (consommateur)
 - Facebook : gagner du temps dans l'animation de sa page
 - Facebook : rendre attractive sa page
 - Instagram : utiliser l'image et la vidéo pour travailler sa marque
 - Instagram : Story, Reel, que faut-il utiliser ?
 - Instagram : développer sa communauté
 - Instagram : créer un catalogue en ligne

CABINET 2L - Elogium

679 avenue de la République

59800 LILLE

Email: jacky.lacherest@elogium.fr

Tel: 06.07.99.29.79



- Facebook et Instagram : mettre en place une boutique en ligne (sous réserve de changement technique)
- Méta : utiliser les outils pour communiquer
- Google My Business : utiliser les outils pour travailler sa présence sur le web
- LinkedIn : faire connaître sa page
- LinkedIn : communiquer sur son entreprise
- TikTok : pourquoi se lancer sur ce réseaux social ?
- TikTok : comment fonctionne t-il ?
- Tik Tok : associer avec d'autres réseaux sociaux pour gagner du temps
- Pinterest : développer sa marque autrement
- Pinterest : communiquer avec l'outil business
- Atelier pratique Tout au long de ce chapitre, l'apprenant se rend sur ses outils, met en oeuvre les astuces et conseils donnés pendant la formation.
- Créer des visuels avec CANVA
 - Présentation des fonctionnalités Canva
 - Choisir la version basic ou premium ? Avantages et inconvénients
 - Découvrir les fonctionnalités de l'application
 - Créer des visuels pour des bannières et slides pour ses réseaux sociaux
 - Créer des dossiers pour organiser vos créations
 - Atelier pratique créer un visuel
- Intégrer le référencement dans sa stratégie e-commerce
 - Les dernières actus et tendances du SEO
 - Mettre en place une stratégie référencement
 - SEO, SEA, SMO, comment mettre ces 3 techniques en oeuvre
 - Mettre en place des outils pour analyser son SEO
 - Atelier pratique travailler sur le référencement de son site web
 - Atelier pratique mettre en place des outils (si ces derniers ne sont pas mis en place)
- Mettre en place des campagnes Ads
 - Pourquoi investir dans des campagnes Ads ?
 - Les avantages et les inconvénients des campagnes Ads
 - Mettre en place une stratégie Ads
 - Sur quel(s) réseau(x) social(aux) investir ? Quel retombées en attendre ?
 - Lancer une campagne Facebook en 4 clics
 - Google Ads est-il toujours un outil incontournable ?
 - Atelier Pratique élaborer une stratégie Ads, lancer une campagne Facebook Ads et/ou Google Ads (au choix)
- Emailing : créer et optimiser ses campagnes avec Sendinblue
 - Qu'est-ce que l'emailing ?
 - Pourquoi faire du emailing ?
 - Pourquoi utiliser Sendinblue
 - Mettre en place une campagne
 - Diffuser sa newsletter
 - Suivre ses actions
 - Connaître la législation en matière de emailing
 - Atelier pratique Créer son compte Sendinblue (si celui-ci n'existe pas) et création d'une campagne
- Utiliser des indicateurs de performances
 - Connaître les indicateurs quantitatifs et qualitatifs (KPI)
 - Mettre en place des indicateurs dans ses actions
 - Utiliser des indicateurs fournis par les outils (Facebook, Instagram, Google...)
 - Atelier pratique mettre en place un tableau de bord propre à l'entreprise, à son activité
- Atelier pratique
 - Finaliser sa stratégie digitale en fonction de ses objectifs et des outils sélectionnés

Organisation de la formation

CABINET 2L - Elogium | 679 avenue de la République LILLE 59800 | Numéro SIRET: 75078288000025 | Numéro de déclaration d'activité: 31 59 08676 59 (auprès du préfet de région de: Hauts-de-France)

CABINET 2L - Elogium

679 avenue de la République

59800 LILLE

Email: jacky.lacherest@elogium.fr

Tel: 06.07.99.29.79



Equipe pédagogique et intervenant(s)

L'équipe pédagogique est animée et dirigée par Jacky Lacherest. Elle est composée de formateurs/trices experts dans leur métier. Très souvent, ces formateurs sont aussi consultants et mettent en oeuvre pour des clients les solutions testées. Les formateurs donnent des cours pratico-pratique, des conseils et des astuces.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation ou en classe à distance
- Documents supports de formation projetés et disponible en drive
- Dans le cadre d'une classe à distance, la vidéo de l'atelier vous sera envoyée
- Accès à une vidéothèque pour certaines formations

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

- Échanges téléphoniques après votre inscription ou votre prise en charge*
- Evaluation avant et après la formation
- Feuilles de présence signées en ligne
- Exercices et cas pratiques en utilisant l'outil

Modalités pédagogiques

Formation mixte

Indicateurs de résultats

En 2022, nos performances sur l'ensemble de nos formations :

- 97% de nos clients satisfaits ☑ ☑
- 1020 Heures réalisées ☑
- 89 stagiaires formés ☑

A Lille, le 30 juin 2023

