

Renouveler votre portefeuille de prospects et les convertir en clients pour booster votre chiffre d'affaire par le biais de votre site internet et par les différentes techniques de marketing.

Objectif général

Générer des prospects pour le marketing et la force de vente.

Optimiser le ROI de son site web et monétiser au maximum son audience.

Objectifs pratiques

- Disposer d'une vision à 360° des vecteurs d'efficacité et de performance pour sa stratégie de lead generation online.
- Devenir autonome sur le pilotage de sa stratégie de conquête.

Méthodologie

- Module participatif, formation enrichie d'études de cas réels, de vidéos, d'exercices interactifs et de best practices.

Les vecteurs d'audience ciblée

- adwords
- display
- affiliation
- seo
- relations presse
- réseaux sociaux pro

Le contenu : inbound et outbound marketing

- l'emailling & le retargeting
- le story telling
- les testimoniaux
- le brand content
- les webinars

Le design : quand la forme vend

L'expérience client/utilisateur

Les landing page et les tunnels de conversion

Focus sur les call-to-action

Qu'est qu'un Funnel ?

Solutions de gestion de contacts et CRM

ROI, mesure de la performance et dashboard

Nouvelles tendances : les outils innovants, le marketing automation

1 JOUR - 1750 € HT

Niveau : Aucun pré-requis exigé.

Méthode pédagogique :

La méthodologie de formation sera active, basée sur l'interactivité avec les participants et sur les études de cas.

Hors frais de déplacement, location de matériel, reprographie.

Formation jusqu'à 7 personnes, au delà, nous consulter.

