

2011
2012

e-marketing

Bien se former pour :

Cerner son besoin,
établir sa stratégie de communication,
formaliser sa demande à un prestataire.



GAPIN Yvan
SID-Networks

SID-Networks :: Yvan GAPIN - 06 84 08 76 00

Centre de facturation : GERS INITIATIVES : SARL Scop à Capital Variable.

contact@gers-initiatives.com

3, rue du 14 juillet - 32600 L'ISLE-JOURDAIN - 05.62.07.38.08

RCS AUCH 429 228 018 00033 - APE 742C

Agrément Formateur : 73320023832

TVA Intracommunautaire : FR45429228018

3 modules complémentaires ou indépendants.

Chaque module s'adapte à chaque entreprise et se déroule directement dans les locaux de votre entreprise ou à l'extérieur, au choix.

Descriptif de la formation

DUREE DE L'ENSEMBLE DES MODULES : 2 JOURS.

Pré-requis :

1. Maîtriser les fonctions de base de l'outil informatique.
2. Avoir une connaissance d'internet, du mail en tant que simple utilisateur.

Objectifs :

Choisir sa stratégie emarketing, en prenant connaissance de l'ensemble des critères liés au développement de la communication de son entreprise.

3 modules :

Cerner ses besoins, son positionnement, ses objectifs.

1/2 journée

Prendre du recul, mieux se connaître, pour prendre les bonnes décisions e-marketing.

Faire les choix les plus pertinents parmi les outils de communication et les techniques de e-marketing.

1/2 journée

Utiliser des outils de communication adaptés à ses cibles et ses objectifs.

Savoir formaliser sa demande pour ses projets e-marketing.

1 journée

Donner un maximum d'éléments précis à votre prestataire pour que votre demande soit le reflet de vos besoins.

SID-Networks :: Yvan GAPIN - 06 84 08 76 00

Centre de facturation : GERS INITIATIVES : SARL Scop à Capital Variable.

contact@gers-initiatives.com

3, rue du 14 juillet - 32600 L'ISLE-JOURDAIN - 05.62.07.38.08

RCS AUCH 429 228 018 00033 - APE 742C

Agrément Formateur : 73320023832

TVA Intracommunautaire : FR45429228018

Cerner vos besoins, votre positionnement, vos objectifs.

1/2 journée

OBJECTIFS : PRENDRE DU REcul, MIEUX SE CONNAITRE, POUR PRENDRE LES BONNES DECISIONS E-MARKETING.

Nous étudions, ensemble, les points suivants :

Votre entreprise, vos cibles, votre marché, votre politique de produits, de promotions, votre relation client... pour identifier quelles sont les solutions adaptées à vos besoins, votre budget, votre temps.

1. Comprendre et déterminer les raisons essentielles définissant l'acte d'achat et/ou d'abonnement dans le cadre de la cible visée.
2. Approfondir la connaissance de son entreprise, son produit : points faibles, points forts, spécificités. Définir les valeurs : [attente/Besoin] et le couple [Produit/Services].
3. Maîtriser les leviers d'une communication efficace et maîtrisée dans le cadre visé d'un plan MEDIA. Approche complémentaire e-marketing.
4. Déterminer son plan de communication selon ses besoins, ses objectifs, ses moyens pour pousser l'acte d'achat/abonnement.
5. Définir par un grand nombre de questions/réponses à se poser, une démarche commerciale client / segmentée (marketing one to one) / qualifiée.
6. Aborder des points complémentaires, selon vos besoins spécifiques.
7. Echanger : Jeu de questions /réponses et échange libre.

Chaque module s'adapte à votre entreprise, à vos besoins, à vos objectifs.

SID-Networks :: Yvan GAPIN - 06 84 08 76 00

Centre de facturation : GERS INITIATIVES : SARL Scop à Capital Variable.

contact@gers-initiatives.com

3, rue du 14 juillet - 32600 L'ISLE-JOURDAIN - 05.62.07.38.08

RCS AUCH 429 228 018 00033 - APE 742C

Agrément Formateur : 73320023832

TVA Intracommunautaire : FR45429228018

Faire les choix les plus pertinents parmi les outils de communication et les techniques de e-marketing.

1/2 journée

OBJECTIFS : UTILISER DES OUTILS DE COMMUNICATION ADAPTES A SES CIBLES ET SES OBJECTIFS.

Nous étudions, ensemble, les points suivants :

Votre identité, votre positionnement, vos concurrents, les enjeux de votre image, votre réputation, ... pour déterminer quelles sont les solutions adaptées à vos besoins, à **vos budget**, à **vos temps**.

1. Lister les stratégies e-marketing pertinentes pour son entreprise, ses produits, sa marque et créer son plan marketing.

Lorsque vous créez votre plan e-marketing, il est essentiel de toucher votre cœur de cible plutôt que de rechercher à être visible à tout prix (ex: mener des actions de masse.. alors que votre produit s'adresse à des entreprises ...). Le choix des outils est prépondérant et doit correspondre à votre cible.

2. Savoir quelle(s) stratégie(s) mettre en place ? Stratégie de présence / de conquête / de fidélisation ? Quels outils ? Quelles approches pour mon entreprise ?
3. Savoir quel type de site Internet mettre en place : vitrine, catalogue, blog, e-commerce, portail, site dédiée produit ? landing-page ?
4. Faire parler de son entreprise, par l'utilisation des nouveaux Medias.
5. Aborder le Web 2, le social Media : contrôler son image, sa réputation.
6. Etudier l'hyperpersonnalisation de la relation client, marketing « one to one ».
7. Aborder des points complémentaires, selon vos besoins spécifiques.
8. Echanger : Jeu de questions /réponses et échange libre.

Chaque module s'adapte à votre entreprise, à vos besoins, à vos objectifs.

SID-Networks :: Yvan GAPIN - 06 84 08 76 00

Centre de facturation : GERS INITIATIVES : SARL Scop à Capital Variable.

contact@gers-initiatives.com

3, rue du 14 juillet - 32600 L'ISLE-JOURDAIN - 05.62.07.38.08

RCS AUCH 429 228 018 00033 - APE 742C

Agrément Formateur : 73320023832

TVA Intracommunautaire : FR45429228018

Savoir formaliser sa demande.

1 journée

OBJECTIFS : DONNER UN MAXIMUM D'ÉLÉMENTS PRÉCIS À VOTRE PRESTATAIRE POUR QUE VOTRE DEMANDE SOIT LE REFLET DE VOS BESOINS.

PREALABLE : AVOIR CERNE VOTRE BESOIN ET DÉFINI VOS OUTILS DE COMMUNICATION OU AVOIR PARTICIPE AUX MODULES 1 ET 2.

Nous abordons ensemble, les points suivants :

Les règles ergonomiques, d'accessibilité... Nous travaillons ensemble sur votre vocabulaire, vos slogans, mots-clés. Nous réalisons le zoning, l'arborescence de votre site Internet, les modèles de mailings, les contraintes des nouveaux outils (Smartphones, IPAD...).

1. Se différencier par une présentation de ses outils de communication en adéquation avec les valeurs de son entreprise.
2. Travailler la partie rédactionnelle. Slogans, mots clés liés à votre entreprise, vos produits, votre marque, vos cibles...
3. Définir l'identité graphique de votre entreprise : couleurs, lisibilité, accessibilité, ergonomie, typo... Ce qu'il ne faut pas faire. Préconisations.
4. Avoir une vue d'ensemble de son offre : produit /services / besoin / cible, correctement identifiée sur ses outils de communication.
5. Réaliser, par exemple : l'arborescence de son site Internet.
6. Réaliser, par exemple : un zoning de page d'accueil, de page rubrique, de page produit de son site Internet.
7. Aborder des points complémentaires, selon vos besoins spécifiques.
8. Echanger : Jeu de questions /réponses et échange libre.

Chaque module s'adapte à votre entreprise, à vos besoins, à vos objectifs.

SID-Networks :: Yvan GAPIN - 06 84 08 76 00

Centre de facturation : GERS INITIATIVES : SARL Scop à Capital Variable.

contact@gers-initiatives.com

3, rue du 14 juillet - 32600 L'ISLE-JOURDAIN - 05.62.07.38.08

RCS AUCH 429 228 018 00033 - APE 742C

Agrément Formateur : 73320023832

TVA Intracommunautaire : FR45429228018

Pour connaître les tarifs, en savoir plus :

Yvan GAPIN

06 84 08 76 00

Site :

<http://www.sid-networks.com>

Blog :

<http://www.sid-networks.com/blog-pro>

SID-Networks :: Yvan GAPIN - 06 84 08 76 00

Centre de facturation : GERS INITIATIVES : SARL Scop à Capital Variable.

contact@gers-initiatives.com

3, rue du 14 juillet - 32600 L'ISLE-JOURDAIN - 05.62.07.38.08

RCS AUCH 429 228 018 00033 - APE 742C

Agrément Formateur : 73320023832

TVA Intracommunautaire : FR45429228018