

## **SYNTHESE : DEVELOPPER UN PROJET ENTREPRENEURIAL DIGITAL**

- **2 OFFRES** : 100% distanciel ou 100% distanciel + coaching accompagnement

### **A La fin de la formation, le stagiaire sera capable de :**

- ✓ Maitriser tous les aspects du marketing digital
- ✓ Réaliser une étude de marché
- ✓ Monter un business plan
- ✓ Avoir une méthodologie pour réussir
- ✓ Passer à l'acte de création d'entreprise

Vous avez accès a 2 parcours de formation :

### **Partie 1 : CREATION ENTREPRISE**

Une formation orientée vers la création ou la reprise d'entreprises. L'objectif étant la maîtrise des outils nécessaires au démarrage et à la pérennité de votre projet (forme juridique, choix comptables et fiscaux, business plan).

### **Partie 2 : CŒUR DE METIER**

#### **Module 1 : Les fondamentaux du marketing digital**

Ce premier module développe les bases du marketing digital.

#### **Module 2 : Bien choisir la stratégie à mettre en place**

Dans ce module, l'étudiant apprend ce qu'est le marketing stratégique, définit le type de modèle économique qu'il souhaite adopter et avec quelles campagnes de marketing digital.

#### **Module 3 : Créer des offres irrésistibles**

Ce module explique comment définir les offres qui attirent les prospects

#### **Module 4 : Utiliser le contenu pour attirer les fans**

Ce module initie à la création de contenus qui génèrent l'engouement de la cible, des fans, des followers et des lecteurs.

#### **Module 5 : La force des moteurs de recherche**

Ce module aborde le Search Marketing : la puissance des moteurs de recherches et comment les utiliser à son avantage pour optimiser ses contenus.

## **Module 6 : Google analytics et la force des leviers payants**

Ce module explique comment analyser les données du site web afin de connaître les points forts et les points faibles des campagnes marketing et ainsi savoir quelles améliorations apporter pour augmenter le trafic.

## **Module 7 : L'email marketing**

Ce module informe sur tous les points importants concernant l'email marketing, qui diffère en fonction du destinataire (B2C ou B2B).

## **Module 8 : Définir une stratégie sur les réseaux sociaux**

L'objectif de ce module est de définir une stratégie sur les réseaux sociaux.

## **Module 9 : Optimiser les campagnes grâce au split testing**

Ce module s'intéresse au split testing, aussi appelé « test AB », outil pour choisir les meilleures options pour un site web ou une application mobile.

## **Module 10 : Les clés pour réussir une campagne de marketing digital**

Ce dernier module donne les clés pour éviter certaines erreurs afin de ne pas freiner la croissance de l'entreprise.