

FORMATION INBOUND MARKETING

L'inbound marketing est une stratégie BtoB ayant pour objectif d'attirer vos cibles vers vos leviers commerciaux. Les études démontrent que l'inbound génère 54% de lead en plus que les stratégies outbound. Cerise sur le gâteau, le coût par lead est en moyenne inférieur de 61%. Si la plus value de cette stratégie est évidente, il n'est pas si simple de la comprendre et de la mettre en place.

OBJECTIFS

- Comprendre l'ensemble des principes de l'inbound marketing
- Définir sa stratégie d'inbound marketing
- Définir les leviers les plus adaptés à cette stratégie
- Savoir définir son plan d'action inbound
- Optimiser ses conversions par des scénarios appropriés
- Evaluer les retombées pour mieux piloter la stratégie d'inbound

PROGRAMME

Introduction

- Définition de l'inbound marketing
- Cadre de la stratégie
- Les statistiques à travers le monde

Générer un trafic qualifié

- Le SEO orienté utilisateur
- Le content marketing
- Créer votre communauté sur les réseaux sociaux

Engager vos prospects

- Le CRM, l'outil indispensable
- Créez vos scénarios d'automatisation marketing
- Mettre à jour vos workflow

Les prérequis de l'inbound

- Aligner le marketing et les ventes
- Créez vos personas
- Est-il nécessaire de refondre votre site ?

Convertir votre trafic

- Les bons « call to action »
- Des formulaires sur mesure
- Adaptez vos landing pages

Fidéliser vos clients

- Définir votre stratégie ambassadeur
- Le Calcul du NPS
- Veille et e-reputation

INFORMATIONS PRATIQUES

Nombre d'heures de formation

- 7 heures

Type de Formation

- Présentielle

Public

- Gérant d'entreprise
- Responsable communication
- Responsable marketing
- Freelance
- Trafic manager
- Reconversion

Pré-requis

- Avoir une connaissance générale du web.
- Avoir de l'expérience sur plusieurs leviers webmarketing.

MÉTHODES DE VALIDATION

- Evaluation à chaud et à froid des acquis.
- Attestation de présence.

TARIFS

intra entreprise : 1200€ HT