

LE MARKETING RELATIONNEL

Acquisition et conversion

REF : MC2020021

Le + :

Certificat d'attestation de formation après réussite de l'examen en ligne

Objectifs :

- Augmenter le trafic vers son site
- Transformer un simple clic en une opération finale
- Fidéliser les consommateurs



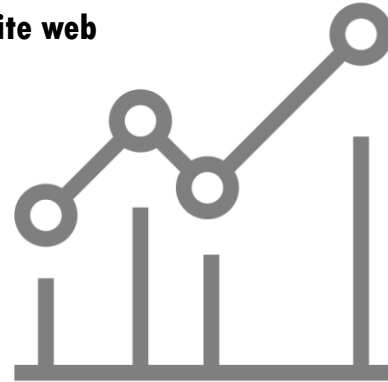
Pré-requis : Connaître le fonctionnement d'un site web



Pour qui ? : Equipes marketing

Durée : 2 jours (14 heures)

Lieu : Dans nos locaux (cf planning)
Dans vos locaux (> 4 personnes)



Formations associées :

- Créer et animer son site internet
- Référencer son site internet et son application mobile
- Les plateformes publicitaires digitales
- Les réseaux sociaux et le community management
- Analytics et mesure de la performance

CONTENU

- Collecter des données sur les consommateurs
- Etudier les comportements consommateurs
- Cibler les consommateurs
- Etre référencé sur le web
- Acquérir de nouveaux clients : les attirer grâce au plan de communication
- Utiliser les réseaux sociaux pour attirer de nouveaux consommateurs
- Utiliser l'omnicanal
- Convertir les clients
- Utiliser les cookies
- Fidéliser les clients
- Le parcours client en détails
- Fidéliser l'utilisateur à chaque étape
- Interagir avec les clients (chatbots, mails...)
- Cas pratiques