



S.2 – Construire sa stratégie digitale – 14h

Web, mobile, catalogue, magasin... aujourd'hui, le parcours client n'est plus linéaire et les usages de consommation utilisent de multiples canaux. Du monocanal à l'omnicanal, mettez en place une stratégie efficace, exploitant la synergie de tous les leviers, online et off-line.

Objectifs

- Comprendre le nouveau consommateur et son parcours d'achat
- Saisir les enjeux et les bénéfices du digital
- Tirer parti des différents canaux, identifier les éléments clés et construire sa stratégie
- Mesurer les résultats de ses actions

Contenu pédagogique : méthode interactive – théorie et cas pratiques

- **Cerner les enjeux du digital dans sa stratégie** : L'état des lieux et les chiffres clés en France et à l'International. Le consommateur 3.0 : ATAWAD, SOLOMO, ROPO... Le consommateur, le e-shopper, l'acheteur BtoB. Du FMOT au ZMOT et cross canal. L'Inbound marketing. Les dernières tendances : commerce connecté, Web to Store... *Brainstorming sur les possibilités du digital au sein de son entreprise.*
- **Evaluer le degré de maturité digitale de son entreprise.**
- **Bâtir sa stratégie digitale** : Positionnement de l'entreprise : SWOT, PESTEL... Benchmark, comment le réaliser ? Définition d'objectifs SMART. Les techniques de référencement, clés de la visibilité digitale de l'entreprise. Paid, Owned et Earn Media (POEM), les principes d'acquisition.
- **Tirer parti des différents canaux** : les canaux physiques > les magasins, le catalogue, le drive, les call centers... les canaux virtuels > le dispositif digital, réseaux sociaux, chats, QR codes, avis vérifiés, la digitalisation du point de vente, les objets connectés. *Cartographier le parcours d'achat et améliorer sa communication à chaque étape.*
- **Définition d'un plan marketing digital** : Actions et supports – Budgets – Mesure de performance – ROI et ROA.



2 formules  14 h

- **#atelierpartagé** > 14h (2 x 7h) plusieurs entreprises 780 € par pers. 3 personnes minimum.
- **#you&me** > 14h – centré sur votre entreprise 1380 € HT pour 1 pers à 4 pers.

Montage du dossier prise en charge OPCO : 60 € HT/dossier



Public

Dirigeant, commercial, communication et ou marketing, demandeur d'emploi. Toute personne ayant à intervenir sur internet pour son compte ou celui de son entreprise.



Organisation pédagogique

- **Prérequis** : Etre à l'aise avec internet
- **Lieu & horaires** : Sur site client ou en salle extérieure. 9h-12h30 et 13h30-17h
- **Organisation pédagogique** : Présentiel intra-entreprise ou inter-entreprises, en continu ou discontinu
- **Moyens Pédagogiques** : Tutoriel remis en fin de formation
- **Moyens Techniques** : wi-fi et video-projecteur. Apporter son PC portable ou sa tablette.
- **Encadrement** : formateur professionnel diplômé Bac +5
- **Suivi d'exécution** : Feuille de présence par demi-journée
- **Résultats** : En fin de module, évaluation orale + enquête satisfaction.