



## S.2 - Construire sa stratégie digitale

😊 98% clients  
2021 satisfaits

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 :

- **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



- Atelier partagé > 4 x 3,5h – Plusieurs entreprises : 980 €/pers
- You & me > 14h – Juste votre entreprise : 1 700 € pour 1 à 4 pers

### 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** : Exposés, suivis de travaux d'application accompagnés, collectifs ou individuels sur des situations concrètes. Remise de supports et aide-mémoire conçus pour faciliter l'après formation
- **Moyens Techniques** : wi-fi et vidéoprojecteur. Apporter son PC portable ou sa tablette
- **Encadrement** : formateur professionnel diplômé Bac +5
- **Suivi d'exécution** : Feuille de présence par demi-journée et remise d'attestation de fin de formation
- **Moyens d'évaluation** : Recueil des attentes et besoins à l'inscription, test de positionnement, évaluation écrite des acquis, recueil des appréciations