



S.2 – Construire sa stratégie digitale

100% clients
2023 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 consom'acteur 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** : 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. Les techniques de référencement, clés de la visibilité digitale de l'entreprise. Paid, Owned et Earn Media (POEM), les principes d'acquisition.
- **Evaluer le degré de maturité digitale de son entreprise** : Cartographie du dispositif digital et évaluation de la pertinence de chaque composant. Brainstorming sur les possibilités du digital au sein de son entreprise.
- **Bâtir sa stratégie digitale** : Positionnement de l'entreprise : Benchmark concurrence web, comment le réaliser ? Définition d'objectifs SMART. Mesure de performance – ROI et ROA.
- **Tirer parti des différents canaux** : Cartographier le parcours d'achat et améliorer sa communication à chaque étape.
- **Définition d'un plan d'action** : Actions prioritaires

2 formules

- Atelier partagé > 4 x 3,5h – Plusieurs entreprises : 590 €/pers
- You & me > 14h – Juste votre entreprise : 970 € pour 1 à 2 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