

Formation webmarketing pour son ebusiness

Maîtrisez les leviers digitaux essentiels pour développer votre business en ligne.

Pour faire croître un site e-commerce, il ne suffit pas d'être visible : encore faut-il attirer le bon trafic, convertir efficacement les visiteurs et fidéliser ses clients sur le long terme. Cette formation vous donne les clés pour structurer une stratégie webmarketing performante, en intégrant les canaux adaptés à vos objectifs business.

SEO, SEA, emailing, réseaux sociaux, marketplaces, comparateurs... chaque levier est analysé en détail pour maximiser votre retour sur investissement. Vous apprendrez à combiner les bons outils, à suivre vos indicateurs clés de performance et à faire progresser durablement votre activité en ligne.

DURÉE : 2 jours, sur-mesure

**TARIF : nous consulter,
prise en charge OPCO**

OBJECTIFS

- Comprendre les leviers du webmarketing adaptés au e-commerce
- Générer du trafic qualifié et fidéliser les clients
- Maîtriser les outils de visibilité : SEO, SEA, emailing, réseaux sociaux
- Vendre via les places de marché et les comparateurs
- Mesurer les performances de ses actions marketing

POUR QUI ?

- Dirigeants de boutiques en ligne
 - Responsables e-commerce ou marketing digital
 - Créateurs d'entreprise ou porteurs de projets e-commerce
 - Toute personne souhaitant améliorer la visibilité et la performance de son site marchand
-

PROGRAMME

Introduction au webmarketing

- Présentation des solutions e-commerce
- Panorama des outils digitaux selon les objectifs (trafic, conversion, fidélisation)
- Adapter sa stratégie au comportement des cyberacheteurs
- Comparer le ROI des outils de promotion
- Étude de cas de sites e-commerce performants

Trafic et fidélisation : emailing & CRM

- Fonctionnement et usages de l'emailing
- Concevoir une campagne efficace : objectifs, contenu, base de données
- Collecter et segmenter sa base clients
- Emailing de conquête, fidélisation, re-targeting
- Suivre les indicateurs clés de performance (taux d'ouverture, clic, conversion)



ELEMENTS
GROUPE

Trafic et visibilité : référencement naturel & linking

- Fonctionnement des moteurs de recherche
- Techniques de SEO adaptées au e-commerce
- Rédiger pour le web et optimiser les pages produits
- Utiliser les blogs, réseaux sociaux et le linking pour améliorer son référencement

Trafic payant : référencement sponsorisé

- Comprendre le fonctionnement du SEA (Google Ads, etc.)
- Choisir les bons mots-clés et structurer ses campagnes
- Mesurer la performance des campagnes payantes

Places de marché et comparateurs

- Intégrer les comparateurs de prix dans sa stratégie
- Fonctionnement et types de comparateurs
- Comprendre le ROI attendu
- Vendre via les marketplaces
- Choisir les bons canaux en fonction de son offre

Notoriété : e-publicité et affiliation

- Les formats de publicité digitale (bannières, native ads, social ads)
- Comprendre le fonctionnement du programmatique (RTB)
- Définir un budget et choisir le bon support (CPC, CPM, etc.)
- Mettre en place une stratégie d'affiliation : techniques, plateformes, animation de réseau



Réseaux sociaux & e-réputation

- Créer une stratégie social media adaptée au e-commerce
- Travailler son image de marque et gérer les avis clients
- Mettre en place des campagnes virales ou de buzz
- Utiliser les e-RP pour renforcer sa notoriété

Mesurer ses résultats

- Définir un plan de promotion et ses indicateurs
- Utiliser les bons outils : analytics, tracking des ventes, outils de mesure d'audience
- Analyser l'impact sur l'ergonomie du site, le tunnel de conversion, le contenu

DATE

Contactez-nous pour organiser une session sur-mesure