

# Développer son entreprise digitale

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

IDA - INSTITUT DU DIGITAL ET  
DE L'AUDIOVISUEL

Claire PETIT

04.48.07.05.86

formation@ida-institut.fr

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarie(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

### Sélection :

Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

### Conditions d'accès :

Vous souhaitez créer votre entreprise en vous appuyant sur le digital, vous savez que la visibilité digitale est la clef de votre succès. Elle est transversale à tout secteur d'activité.

### Prérequis pédagogiques :

Il est nécessaire d'avoir une bonne pratique de l'ordinateur

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Cette formation permet d'aborder l'ensemble des thématiques liées au digital, à savoir : Le Marketing Digital à 360°, les réseaux sociaux et l'e-réputation, l'audiovisuel et la création de sites web. Il est possible d'y ajouter des modules liés à la photo et à la vidéo. Formation sur mesure.

## Contenu et modalités d'organisation

**MARKETING DIGITAL LES FONDAMENTAUX DU MARKETING DIGITAL** • Identifier le processus de décision pour communiquer juste • Identifier les lieux consultés par mes sources: sites web, communautés, réseaux sociaux • Comprendre le parcours client sur le web, lien entre outils sociaux et sites web • Les fondamentaux pour convertir ses visiteurs en prospects **STRATEGIE DE COMMUNICATION NUMÉRIQUE** • Repérer sur le Web différentes pratiques d'entreprises et en conclure leurs stratégies • Quelles cibles, avec quels moyens, pour quels objectifs? • Concevoir stratégie de communication digital • Construire son plan d'action marketing digital • Automatiser ses actions marketing **PRÉSENCE WEB** • Concevoir un interface utilisateur efficace • Créer des pages web optimisées pour la conversion • Optimiser ses call-to-action pour booster la conversion **EMAILING** • Les principales composantes d'un e-mailing • Les règles pour une Newsletter efficace • Recruter, fidéliser et amener le consommateur jusqu'au site web • Mettre en place des actions d'automatisation d'emailing **STRATEGIE DE CONTENU** • Optimiser des contenus pour le Web • Concevoir une stratégie de contenu adaptée à sa cible **MARKETING SOCIAL** • Concevoir une stratégie éditoriale : Objectif, cible, ton • Animer sa communauté en fonction de sa cible, du réseau et de ses objectifs • Déployer une stratégie de contenu adaptée à sa communauté • Evaluer et choisir ses outils social media • Communiquer via les influenceurs • Veille et partage de contenus pertinents pour sa cible • Concevoir un storytelling **RÉFÉRENCIEMENT & SEO** • Créer une stratégie de référencement naturel efficace • Optimiser son site internet pour un meilleur référencement • Perfectionner sa fiche Google My Business pour le référencement local • Mettre en place une stratégie de backlink efficace **ANALYSE ET PILOTAGE DES ACTIONS MARKETING** • Les outils de pilotage du plan d'action marketing digital • Les outils de mesure de la performance • Les indicateurs clés ou KPI • Optimiser ses taux de conversion • Tracker ses campagnes SEA avec les UTM Google Analytics • Analyser ses actions Google Ads & Facebook Ads

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Individualisé

## Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

## Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00343626	du 30/01/2023 au 31/12/2023	Bordeaux (33)	IDA - INSTITUT DU DIGITAL ET DE L'AUDIOVISUEL		Non éligible	FPC
00395702	du 25/10/2023 au 31/12/2025	Bordeaux (33)	IDA - INSTITUT DU DIGITAL ET DE L'AUDIOVISUEL		Non éligible	FPC