

Étape 1 : Se rendre visible à l'international et Renforcer sa Crédibilité grâce à une Stratégie digitale pertinente

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires à la formulation de stratégies digitales marketing pour l'export afin de se rendre visible à l'international et de gagner en crédibilité.

Public

Tous collaborateurs d'entreprises ayant en charge le développement de l'activité commerciale à l'export.

Méthodes pédagogiques

Alternances d'apports théoriques et d'applications.
Participation des apprenants à travers la mise en pratique.
Analyses et audit de bonnes pratiques. Présentation d'outils pratiques

Durée : 1 jour

Intervenante

Alexandra DENAT, spécialiste marketing digital, développement commercial et social média.

Déroulé de la formation

1. Introduction: panorama des évolutions du web et des réseaux sociaux dans le monde

- Évolution des outils et habitudes des consommateurs - ROPO et multicanal
- Réseaux sociaux, référencement, moteurs de recherche et algorithmes

2. Audit d'e-réputation et mise en place de veille

3. Analyser le potentiel du digital à l'export

- Objectif de cette phase : évaluer votre potentiel à l'international.
- Fixer vos objectifs SMART, définir les priorités et les canaux digitaux incontournables en fonction de vos ressources et de vos cibles - définition de vos personas à l'international.
- Analyse de votre concurrence à travers le SWOT.
- Définition de votre positionnement et mise en avant de vos avantages concurrentiels.

4. Est-il obligatoire d'avoir un site internet à notre époque ?

- Quelle vocation pour le site internet (vitrine ? E-commerce ?)
- Combien coûte un site ?
- Comment refondre un site existant ?
- Quels critères analyser sur un site web ?
- Optimisation technique et référencement pour l'international
- Passage en revue des principaux points techniques de votre site à analyser en priorité. Objectif : optimiser le référencement naturel de votre site.
- Audit de site web.

Cas pratiques

La formation est illustrée de cas pratiques et de mises en application concrètes.
Conseils personnalisés sur la mise en place de votre stratégie digitale avec suivi possible.

Synthèse / Bilan de la journée.

Étape 2 : Se rendre incontournable à l'international et développer son Chiffre d'affaires grâce à une Stratégie digitale efficace

Objectifs

Être capable de définir et de déployer une stratégie social media pour l'export afin de se rendre visible à l'international et de développer son CA.

Public

Tous collaborateurs d'entreprises ayant en charge le développement de l'activité commerciale à l'export.

Méthodes pédagogiques

Alternances d'apports théoriques et d'applications.
Participation des apprenants à travers la mise en pratique.
Analyses et audit de bonnes pratiques. Présentation d'outils pratiques

Durée : 0,5 jour

Intervenante

Alexandra DENAT, spécialiste marketing digital, développement commercial et social média.

Déroulé de la formation

1. Définir une Stratégie Social Media pertinente

- Identification des réseaux sociaux incontournables pour développer votre entreprise et atteindre vos cibles.
- Focus Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn : Pour qui ? Pour quoi ?

2. Identifiez les contenus à partager sur les réseaux sociaux

- Définition de la ligne éditoriale et d'un planning de communication cohérent. Animation de ses réseaux sociaux dans un cadre multilingue.
- Comment gagner en visibilité et développer sa communauté sur les réseaux sociaux ?
- Analyse de best-practices.
- Développer des partenariats avec des influenceurs sur les réseaux sociaux : pourquoi et comment ?
- Gagner en visibilité et conquérir de nouveaux clients grâce à la publicité sponsorisée sur les réseaux sociaux.

4. Mesurer vos performances et ajuster votre stratégie

- Pourquoi et comment définir des KPIs pertinents (Key Performance Indicators ou indicateurs clés de performance) afin de monitorer et d'analyser ses retours.
- Création de tableaux de bord en fonction des objectifs SMART identifiés en amont.

Cas pratiques

La formation est illustrée de cas pratiques et de mises en application. Conseils personnalisés sur la mise en place de votre stratégie digitale avec suivi possible.

Conclusion / Synthèse