



# Élargir son audience grâce à une stratégie d'acquisition digitale : de l'identification à la mesure de l'impact

Cette formation d'une journée est spécialement conçue pour tous les professionnels du marketing, du digital, de la communication et du commerce, qui orchestrent des initiatives afin d'atteindre les objectifs de fréquentation définis pour leurs canaux numériques : community managers, social media managers, webmasters, traffic managers, etc.

Elle vise à favoriser l'affluence et étendre son auditoire demeurent des impératifs cruciaux dans la stratégie de toute entité qui souhaite rayonner à travers sa présence en ligne pour promouvoir ses produits et services.

Cultiver un public de qualité nécessite l'élaboration d'une stratégie digitale adaptée et le déploiement de leviers efficaces sur des canaux spécifiquement adaptés aux audiences ciblées, qu'ils soient gratuits ou payants.

## Objectifs

Élargir la palette de sa stratégie d'acquisition d'audience en ligne

Comprendre et mobiliser son auditoire afin d'exploiter judicieusement les canaux appropriés

Appréhender les spécificités et les principes de fonctionnement inhérents aux divers canaux digitaux

Maîtriser les outils de mesure et optimiser continuellement l'impact de ses actions

## ➔ Publics cibles



Cette formation s'adresse à l'ensemble des acteurs évoluant dans les domaines du marketing, du digital, de la communication, et du commerce, et plus particulièrement à ceux qui mettent en œuvre des initiatives visant à atteindre les objectifs de trafic définis pour leurs canaux numériques :

- > Gestionnaires de projets, responsables produits
- > Professionnels du digital : community manager, social media manager, webmaster, traffic manager, etc ...

## ☰ Pré-requis et objectifs pédagogiques

Des connaissances en marketing et digital, une familiarité avec les outils informatiques, une expérience professionnelle dans le domaine sont recommandées pour tirer pleinement parti de cette formation et atteindre les objectifs suivants :

- Intégrer efficacement les outils digitaux dans le contexte quotidien de son activité professionnelle
- Acquérir une maîtrise des principes fondamentaux du marketing digital

NB : chaque participant devra venir en formation avec son propre ordinateur portable



## ➔ Programme

Cette formation, privilégiant une approche pédagogique participative, se déroule en présentiel et s'étend sur une durée totale de 7 heures.

Elle est répartie sur deux demi-journées consécutives, de 9h30 à 13h00 et de 14h00 à 17h30.

Le programme combine la théorie, des études de cas pratiques, et des évaluations pour une expérience d'apprentissage complète.

### **1. Exploration de l'audience**

- Modélisation des publics cibles : personas, empathy maps, etc...
- Cartographie des parcours
- Identification des principaux points de contact pour enrichir l'expérience client en lignes

### **2. Élaboration d'une stratégie d'acquisition digitale alignée sur les objectifs commerciaux :**

- Bases de l'inbound marketing
- Sélection des canaux pour atteindre et captiver une audience
- Établissement de KPIs (Indicateurs clés de performance)
- Optimisation de la productivité par le biais de l'automatisation

### **3. Utilisation efficace des outils digitaux**

- Optimisation du référencement naturel (SEO) : concepts, mécanismes, objectifs, enjeux, outils, bonnes pratiques
- Gestion du référencement payant (SEA) : principes, fonctionnement, objectifs, enjeux, outils, bonnes pratiques
- Pratique de l'emailing : notions, mécanismes, objectifs, enjeux, outils, bonnes pratiques
- Exploration des médias sociaux : concepts, fonctionnement, objectifs, enjeux, outils, bonnes pratiques
- Création de contenu de marque : définition, opérationnalisation, objectifs, enjeux, outils, bonnes pratiques

### **4. Évaluation de l'efficacité des actions entreprises**

- Utilisation pratique d'outils de mesure pour évaluer les actions mises en place
- Élaboration de rapports pour rendre compte des initiatives menées
- Mise en place de stratégies de fidélisation à long terme
- Compréhension des principes de l'amélioration continue

## ✓ Compétences ciblées



- Développer une stratégie d'acquisition alignée sur des objectifs commerciaux en exploitant efficacement des outils et canaux digitaux
- Reconnaître et mettre en œuvre des stratégies d'acquisition digitales adaptées en fonction de ses objectifs et de ses ressources
- Évaluer l'efficacité des initiatives d'acquisition mises en place afin d'optimiser de manière continue son dispositif

## ⚙️ Moyens pédagogiques

La **méthodologie** de la formation repose sur une **approche pratique**, combinant des segments d'enseignement assurés par le formateur et des exercices encadrés visant la mise en application des compétences, des pratiques, et des attitudes par les participants.

Chaque séquence pédagogique inclut la **mise à disposition d'outils et de guides**, permettant ainsi aux stagiaires de concrétiser leurs connaissances dans des contextes professionnels.

Des **dynamiques de co-développement** sont activées pour renforcer **l'appropriation des compétences** entre les participants, favorisant ainsi l'apprentissage mutuel.



## ☰ Moyens d'encadrement



La formation est assurée par un **formateur.rice expert.e en marketing digital, marketing automation**, disposant d'une expérience professionnelle significative sur la thématique et une expérience en techniques d'animation.

## Modalités d'évaluation

Les participants seront invités à remplir un formulaire de positionnement avant le début de la formation afin d'évaluer leur niveau sur les compétences ciblées.

Le dispositif d'évaluation comprendra :

- Des exercices de mises en situation, encadrés par le formateur, visant à mettre en pratique les compétences enseignées
- Un questionnaire de synthèse à la fin de la formation pour vérifier la rétention des messages clés

Une **attestation de réalisation** sera remise à chaque participant à l'**issue de la formation**. Une attestation de réussite sera délivrée aux participants satisfaisant aux critères d'évaluation établis pour la formation.



## Prix et modalités d'accès

La formation est commercialisée en inter-entreprise et en intra-entreprise pour des groupes de 6 à 12 personnes.

Prix HT : à partir de 790€

**Innov8learn**

98 rue du Château - 92100 Boulogne-Billancourt