MARKETING ET COMMUNICATION DIGITALE

FICHE PROGRAMMATION

PARCOURS BE+ : CHARGE(E) DE COMMUNICATION DIGITALE

Public

Chargé(e) de communication,Chef(fe) d'entreprise,Chef(fe) de projet web,Responsable commercial(e),Toute personne souhaitant développer son projet de vente en ligne

Prérequis

Être à l'aise avec l'outil informatique et l'environnement web (Windows) / Avoir des notions de marketing
Avoir une page Facebook et un compte Instagram.
Avoir un compte publicitaire Facebook et un compte Instagram.

Objectifs pédagogiques

- Elaborer sa stratégie de communication digitale en Nouvelle-Calédonie
- Décliner sa stratégie sur Facebook
- Créer des campagnes publicitaires sur Facebook
- Réaliser des emailings

Contenu

MODULE 1 : Introduction à l'intelligence artificielle
A l'issue de ce module, les participants seront en mesure de:
- Comprendre le fonctionnement de l'intelligence artificielle
- Connaître les outils d'intelligence artificielle
- Interroger l'IA pour obtenir les résultats attendus

Le contenu abordera les séquences suivantes:

- L'IA : comment fonctionne l'IA, aperçu des outils IA
- ChatGPT : création d'un compte sur ChatGPT, l'étendu des possibilités, les limites, rédaction de prompts (méthode et tests) et présentation du mode avancé

MODULE 2 : Etablir sa stratégie de Communication Digitale en Nouvelle-Calédonie
A l'issue de ce module, les participants seront en mesure de:
- Se positionner sur son marché
- Définir les orientations de son entreprise
- Optimiser sa présence et sa communication sur le web

Le contenu abordera les séquences suivantes:

- Positionner l'entreprise : vision, mission, valeurs
- Définir des objectifs : phases du parcours client, adapter les objectifs aux besoins, méthode
- Connaître sa cible : données socioprofessionnelles, envies, besoins, problèmes, centres d'intérêt
- Les fondamentaux du webmarketing : canaux de communication en ligne, avantages et inconvénients
- Optimiser leur présence sur le web : sélectionner les outils/médias adaptés et créer un tunnel de vente
- Établir sa ligne éditoriale : thématiques, niveau de technicité, tonalité, fréquence, palette de contenu
- Élaborer un planning
- Optimiser sa communication : créer du contenu de qualité, analyser les indicateurs
- Utiliser l'IA pour analyser votre stratégie

MODULE 3 : Facebook Niveau 1 - De la visibilité pour votre commerce
A l'issue de ce module, les participants seront en mesure de:
- Définir une stratégie de publications sur Facebook en fonction de ses cibles
- Identifier les règles d'animation d'une page Facebook pour optimiser sa visibilité
- Analyser les statistiques pour améliorer les performances

- Créer des contenus uniques et captivants
- Utiliser les outils adéquats, y compris l'IA pour gagner du temps

Le contenu abordera les séquences suivantes:

- Élaborer le profil client : Définir les objectifs, élaborer le profil client, définir une ligne éditoriale et établir un planning
- Optimiser sa page professionnelle : Couverture, photo de profil, menu, bouton d'appel à l'action, services
- Les règles incontournables pour être efficace : fréquence de publication, formats, susciter de l'engagement, astuces
- Création de contenu
- Sources d'informations : trouver des sources, automatiser la collecte
- Capture de l'information : méthode et outils pour capturer l'information, organiser et retrouver l'information
- Création : comprendre les attentes de votre public, types de contenus, les structures, apporter de la valeur, captiver avec les émotions
- Analyse : statistiques à suivre pour améliorer la portée et l'engagement
- Quelques outils pour vous faciliter la vie : agrégateur de contenu, outil pour organiser, stocker et accéder à vos liens favoris sur le web, outil de création visuel
- L'intelligence artificielle pour générer des idées et créer

MODULE 4 : Facebook Niveau 2 - Booster vos publicités
A l'issue de ce module, les participants seront en mesure de:
- Analyser les besoins et les motivations des clients pour la rédaction des textes persuasifs
- Comprendre les principes de la persuasion et les utiliser de manière efficace dans les écrits commerciaux
- Créer une campagne publicitaire efficace
- Connaître les meilleurs pratiques pour cibler votre public et maximiser le retour sur investissement
- Utiliser les outils de suivi et d'analyse pour évaluer les performances de votre campagne publicitaire

Le contenu abordera les séquences suivantes:

- Élaborer une stratégie : Élaborer le profil client, définir l'objectif de sa publicité
- Créer un texte de vente : connaître les besoins fondamentaux et secondaires de l'être humain, un peu de psychologie, déterminer les bénéfices de votre prestation, les ingrédients d'un texte persuasif, des mots et une structure pour convaincre, analyse et rédaction avec l'intelligence artificielle
- Créer sa publicité : fonctionnalités du gestionnaire de publicité, utilisation de la plateforme pour créer une publicité, gestion des audiences, analytique des publicités

MODULE 5 : E-mailing power
A l'issue de ce module, les participants seront en mesure de:
- Créer des campagnes d'emailing efficaces et attractives
- Connaître les meilleures pratiques afin d'augmenter le taux d'ouverture et de conversion des emails
- Mesurer et analyser les performances de vos campagnes emailing

Le contenu abordera les séquences suivantes:

- Critères pour sélectionner son outil marketing : principaux autorépondeurs sur le marché, critères de sélection, fonctionnalités gratuites et payantes
- Les bonnes pratiques : fidéliser votre audience, ne pas finir en spam, respect de la réglementation
- Les ingrédients d'un e-mail efficace : psychologie du client, créer du contenu, optimiser le taux d'ouverture
- Une structure et des mots pour convaincre : produit => caractéristiques / avantages / bénéfices, méthode AIDA, astuces pour inciter au passage à l'action
- Analyse et rédaction avec l'intelligence artificielle

A l'issue des 4 modules, une évaluation finale de 30 minutes portant sur l'évolution de l'analytique des publicités et sur un cas réel de rédaction de mailing persuasif devra être présenté au formateur afin de valider les compétences de l'attestation de réussite BE+.