

AUTO ENTREPRENEUR TPE – DEVELOPPER SA CLIENTELE VIA LES OUTILS DIGITAUX

EIN107

Public

Auto-entrepreneur/TPE
souhaitant développer sa
clientèle via les outils
digitaux

Pré-requis

Être familiarisé avec
l'utilisation d'un micro-
ordinateur et Windows

Durée

1 jour – 7 heures

Modalités

Présentiel

 Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap

Résultats attendus

- Connaître les principaux outils digitaux/web pour développer sa clientèle, en restant cohérent et pertinent par rapport à son activité

Objectifs pédagogiques

- Avoir une meilleure vision des possibilités qu'offrent le digital en termes de développement commercial
- Savoir quels outils sont pertinents pour son activité et savoir par quoi commencer

Méthodes pédagogiques

- Le point de vue d'une personne qui souhaiterait lancer une nouvelle activité sera utilisé comme fil conducteur.
- Alternance de travail individuel, accompagnement du formateur et des échanges en groupe (restitution collective des plans d'action).

Type de validation

Certificat de réalisation
Attestation de fin de formation

Dates et lieux

Nous consulter

Intervenant

Formateurs expérimentés

Tarifs

315 € HT – 378 € TTC

AUTO ENTREPRENEUR TPE – DEVELOPPER SA CLIENTELE VIA LES OUTILS DIGITAUX

EIN107

Programme

🌀 SITE WEB

- Les questions clés à se poser (cahier des charges)
- Les différents types de site (site vitrine, e-commerce...)
- Les bases du référencement naturel (SEO)
- Plateforme ou prestataire : avantages et inconvénients des deux approches

🌀 LES MEDIAS SOCIAUX

- Panorama des réseaux sociaux, plateformes et messageries : identification de la sociologie de chaque outil (tranche d'âges, type d'utilisation...)
- Le fonctionnement des algorithmes et leurs impacts sur la visibilité des publications
- Publications organiques et publications sponsorisées
- Le pouvoir de l'image : stories, vidéo, reel, live..."
- Bonnes pratiques et erreurs courantes

🌀 NEWSLETTER ET EMAILING

- Différences d'approches
- Les plateformes dédiées
- Bonnes pratiques pour récupérer les adresses mails et le consentement des prospects et clients
- Les occasions de communication par mail

🌀 REFERENCEMENT LOCAL

- Google Fiches d'Établissement
- Les plateformes d'avis

🌀 FORMALISATION DE LA STRATEGIE EDITORIALE

- Profilage et ciblage
- Validation de la ligne éditoriale à déployer (sujets, tonalités, angle)

🌀 VALIDATION D'UN PLAN D'ACTION SUR 6 MOIS

- Planification
- Lancement multi-canal
- Indicateurs de suivi