RENDRE SA E-BOUTIQUE PLUS PERFORMANTE

Contenu pédagogique

Développez le trafic sur sa boutique en ligne et convertir ses prospects en clients

Web marketing, quels leviers utilisés pour atteindre ses objectifs : branding et conversion…
Prospecter avec l'e-mailing : les 5 règles d'or pour des campagnes gagnantes

Optimiser sa présence sur les comparateurs et places de marché : zoom sur les outils existants

Référencement payant Google Adwords : bonnes pratiques, erreurs et pièges

Référencement naturel : les techniques pour éviter les sanctions de Google

Estimer son ROI - Gains ou pertes : prévoir la rentabilité de ses campagnes / Exercices pratiques

Améliorer sa boutique en ligne, analyser, mesurer ses performances et fidéliser
Qu'est-ce qu'une bonne page produit ?

Astuces pour améliorer son panier et augmenter son taux de transformation

Ergonomie : identifier les points faibles et les points forts de son site ; zoom sur les outils

Google Analytics : l'importance d'analyser son audience pour améliorer ses performances

Fidélisation/ newsletter : conserver une audience acquise mais intransigeante
(règles éditoriales, fréquence, désabonnement …)

Social Shopping : Faire des réseaux sociaux un atout sur la concurrence.

Les atouts de l'espace client : un espace fidélisant

Définir ses indicateurs de performance, analyser son reporting

OBJECTIF

Webmarketing : vocabulaire, publicité, objectifs…Prospecter & fidéliser : quelles techniques pour quelles performances {adwords, emailing, référencement naturel}Optimiser son panier : les fondamentaux d'un tunnel de conversion efficace Evaluer le tra…

PUBLIC CONCERNÉ

Entrepreneurs, responsables e-marketing et e-commerce et consultants.

PRÉREQUIS

Aucun pré-requis.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Travaux pratiques sur PC individuel

DURÉE