

# SW1 : Définir sa stratégie d'acquisition de trafic

## Formation professionnelle en inter-entreprise, sur-mesure en intra-entreprise

Vous souhaitez générer plus de visites et de conversions sur votre site ? Derrière cet objectif se cache une multitude de possibilités. Quels leviers activer ? Sur quel marché ? Selon quelle saisonnalité ? Construire une stratégie d'acquisition de trafic passe par une analyse du contexte et le choix des bons leviers de trafic.

### OBJECTIFS

- Identifier les opportunités d'actions
- Déterminer les bons leviers à activer
- Dimensionner un budget selon vos besoins

### POUR QUI ?

Chefs de projet (web)marketing, responsables (web)marketing, responsables de communication, ...

### MOYENS PEDAGOGIQUES

- Un support de formation
- Un formateur expert et certifié
- Alternance de théorie et de pratiques
- 5 stagiaires maximum

### DUREE

1 JOUR / 7 HEURES

### MODALITES D'EVALUATION

Attestation de formation individuelle remise en fin de formation

### TARIFS

€700 HT  
Par personne

Prise en charge totale ou partielle par votre OPCA des coûts pédagogiques et frais annexes.

*Tarif dégressif à partir du 2<sup>ème</sup> participant de la même société.*

### PROGRAMME

1. Analyser le contexte afin de définir ses objectifs
  - Comment mon site se positionne t il ?
  - Que font mes concurrents ?
  - Y a t il une saisonnalité ?
  - Poser le constat
2. Enjeu notoriété : Développer sa notoriété
  - Focus sur les outils possibles
  - Quels KPI suivre ?
  - Comment rythmer une campagne de Branding
3. Enjeu acquisition : Recruter de nouveaux visiteurs
  - Quels outils utiliser ?
  - Quels KPI suivre ?
  - Les pièges à éviter
4. Enjeu fidélisation : Réactivez vos clients
  - Focus sur les outils possibles
  - Quels KPI suivre ?
  - Exemple d'un scénario de fidélisation
5. Focus levier SEO
  - Choisir ses mots clés
  - Les principaux critères SEO
  - Les principales étapes d'un projet SEO
6. Focus levier SEA (Google AdWords)
  - Définir ses objectifs
  - Les bonnes pratiques autour de la structure du compte
  - Animer ses campagnes
7. Focus Social Ads
  - Présentation des opportunités sur les différents réseaux
  - Exemple d'une campagne Social Ads
8. Synthétiser sa stratégie
  - Les objectifs SMART
9. Piloter sa stratégie
  - Tableau de synthèse des KPI

# Bulletin d'inscription

Contactez-nous par email à l'adresse : **formation@open-linking.com**

Ou retourner nous ce bulletin d'inscription par courrier à l'adresse **OPEN LINKING – Service formations: 4 rue Edith Piaf – Bat. C, 44800 Saint-Herblain**. Dès réception, nous vous adresserons les conventions de formation correspondantes afin de formaliser chaque prise en charge.

Pour toute(s) question(s), contactez-nous au **02.85.52.49.87**

## FORMATION

Intitulé de la formation : *SW1 : Définir sa stratégie d'acquisition de trafic*.....

Date(s) souhaitée(s) : .....

Lieux :  Lille  Nantes  Annecy

En vos locaux : .....

## PARTICIPANT

Nom : .....

Prénom : .....

Fonction : .....

Téléphone : (+\_\_\_) \_\_\_ \_\_\_ \_\_\_ \_\_\_ \_\_\_ précédé de l'indicatif téléphonique +33 pour la France

Email : .....@.....

Objectifs pédagogiques et attentes de la formation :  
.....  
.....

## ENTREPRISE

Nom de la société : .....

Adresse : .....

Code Postal / Ville : .....

Téléphone : (+\_\_\_) \_\_\_ \_\_\_ \_\_\_ \_\_\_ \_\_\_ précédé de l'indicatif téléphonique +33 pour la France

Site internet : .....

Signataire de la convention :

Nom : .....

Prénom : .....

## FACTURATION POUR CETTE FORMATION (Si différente de l'entreprise)

Nom de votre Organisme Paritaire Collecteur Agréé (OPCA) :  
.....

Interlocuteur : .....

Adresse : .....

Code Postal / Ville : .....

Téléphone : (+\_\_\_) \_\_\_ \_\_\_ \_\_\_ \_\_\_ \_\_\_ précédé de l'indicatif téléphonique +33 pour la France

Email : .....@.....

**Date et signature**

**Cachet de l'entreprise**



Créée en 2010, Open Linking est une agence conseil spécialisée dans la génération de trafic sur internet. Forte de son expérience sur le terrain, Open Linking s'est développé comme organisme de formation. Nous proposons aujourd'hui près de vingt formations en stratégie digitale. Un catalogue qui couvre autant des compétences globales, que des objectifs spécifiques.

Nos formations sont dispensées sur plus de cinquante dates en inter-entreprise (Lille, Nantes, Annecy) ou, sur-mesure, en intra-entreprise (dans vos locaux, partout en France), et assurées par des professionnels certifiés, reconnus, et intervenant, au quotidien, pour le compte de nos clients, sur les thématiques qui leur sont confiées.

Nos formations sont éligibles au titre de la formation professionnelle et continue, et peuvent donc être prises en charge jusqu'à 100% par les organismes paritaires de formation agréés (OPCA), comme pour le DIF (Droit Individuel à la Formation) et le PFE (Plan de Formation Entreprise).

**Open Linking Lille**

40, rue de l'Abbé Lemire  
59110 LA MADELEINE  
+33 (0)3 20 74 03 24

**Open Linking Nantes**

4, rue Edith Piaf – Bat. C  
44800 SAINT-HERBLAIN  
+33 (0)2 85 52 49 87

**Open Linking Annecy**

12, avenue du Rhône  
74000 Annecy  
+33 (0)4 58 10 13 63



**Datadock**

Organisme validé  
et référencé

