

## SW2 : Mener à bien une stratégie Web-To-Store

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

Si vous gérez un point de vente et souhaitez capitaliser sur le web pour développer votre clientèle locale alors cette formation est pour vous. Identifiez les opportunités et les leviers à utiliser pour capter une clientèle locale ou la fidéliser grâce au web.

### OBJECTIFS

- Connaître les différents leviers d'une stratégie web to store,
- Identifier les leviers applicables à son contexte d'activité,
- Suivre et mesurer les indicateurs de performance.

### POUR QUI ?

Responsables (web)marketing, responsables de communication, gérants, ...

### MOYENS PEDAGOGIQUES

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

### DUREE

0,5 JOUR / 3 HEURES

### MODALITES D'EVALUATION

Attestation de formation individuelle remise en fin de formation

### TARIFS

€400 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 et identifier les opportunités
  - Ma stratégie actuelle : forces et faiblesses
  - Que font mes concurrents ?
  - Qu'attendent mes clients ?
  - Poser le constat
2. Choix des leviers à activer
  - Définition des principaux leviers
  - Exemple de scénarios possibles
3. Focus SEO
  - Choisir ses mots clés
  - Les principaux critères SEO
  - Les principales étapes d'un projet SEO
4. Focus SEA (Google AdWords)
  - Définir ses objectifs
  - Les bonnes pratiques autour de la structure du compte
  - Animer ses campagnes
5. Focus Facebook Ads
  - Présentation des opportunités publicitaires sur Facebook
  - Exemple d'une campagne Social Ads
6. Focus Waze
  - Présentation des opportunités publicitaires sur Waze
  - Synergies possibles avec les autres leviers
7. Définir sa stratégie W2S
  - Objectifs SMART
8. Suivre et mesurer les retours
  - 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 : *SW2 : Mener à bien une stratégie Web-To-Store*.....

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

