

Formation Inbound Marketing

Elaborer une stratégie Inbound Marketing efficace et pérenne

Présentation



L'Inbound Marketing est une nouvelle approche marketing qui vise à attirer les consommateurs en gagnant leur attention grâce notamment à la diffusion de contenu de qualité : un contenu qui informe, éduque, voire même qui inspire. On parle également de marketing entrant. Par opposition, les techniques marketing plus traditionnelles cherchent à attirer l'attention des consommateurs de manière plus intrusive en utilisant notamment le canal publicitaire. On parle alors d'un marketing sortant ou d'Outbound Marketing.

- Attirer de l'audience en proposant du contenu utile et à forte valeur ajoutée. C'est une philosophie.
- Les 4 étapes de l'Inbound Marketing :
 - Attirer du trafic autrement dit des inconnus,
 - les Convertir en visiteurs / prospects,
 - Convertir en clients,
 - Impliquer les clients

L'Inbound Marketing est un processus qui consiste donc à aider les clients potentiels à trouver votre marque, ses produits et services, parfois avant même qu'ils n'aient l'intention de faire un achat. Cette reconnaissance précoce doit alors être progressivement convertie en préférence de marque puis en acte d'achat.

Si elle est bien menée, cette approche donne de bien meilleurs résultats que les techniques marketing traditionnelles qui reposent sur l'interruption de l'activité de vos cibles (publicités, appels téléphoniques non sollicités, email marketing...).

Source : L'Inbound Marketing – Editions DUNOD

Objectifs de cette formation Inbound marketing



- Découvrir le principe de la démarche Inbound Marketing Vs Outbound Marketing
- Bâtir avec méthode une stratégie Inbound Marketing efficace
- Identifier les dispositifs permettant d'attirer, convertir, conclure, fidéliser les clients



- Sélectionner les dispositifs appropriés aux objectifs de l'entreprise
- Lister les indicateurs de performance et mesurer les retombées de la démarche Inbound Marketing

Les points forts de la formation

- Cette formation est complète tant sur la démarche stratégique qu'opérationnelle.
- Son approche opérationnelle vous permet de proposer le bon contenu, le bon dispositif au bon moment, au bon endroit
- Cette formation est conçue et animée par des professionnels expérimentés qui interviennent en prestation conseil et opérationnelle auprès des entreprises
- Elle vous permet de gagner en productivité grâce à la mise en place de scénarios de marketing automation

Programme

1. Découvrir les principes et enjeux de l'Inbound Marketing

- Présentation et principe fondamental
- Inbound VS Outbound
- Chiffres clés
- Processus : attirer, convertir, conclure et fidéliser

2. Construire une stratégie Inbound Marketing

- Diagnostic
- Positionnement / raison d'être de l'entreprise
- Détermination des cibles (construction des personas)
- Identification des parcours d'achat et points de contact
- Définition des buts et objectifs
- Définition des objectifs financiers et non financiers
- Formulation de la stratégie Inbound Marketing

3. Conception et déploiement des dispositifs opérationnels



Sélectionner les dispositifs opérationnels possibles en cohérence avec la stratégie Inbound Marketing

- Les dispositifs pour attirer (utilisation du [modèle POEM](#) ou PESO)

Paid Media : référencement sponsorisé, SEA, Social Media Ads...

Owned Media : Blog, réseaux sociaux, pages piliers, infographie, motion design, études de cas, podcast, partage de curation, référencement naturel...

Earned Media : Démarche d'influence, avis...

- Les dispositifs pour convertir

Contenus premium : livre blanc, atelier, webinaire, conférence, avant-première

Formulaires : devis en ligne, simulateur de budget, étude de projet, configurateur web, quiz, calculateur

Call to action (CTA) ou appels à actions

Landing pages

Pages de remerciement

Live chat

Chatbot

Jeux concours

- Les dispositifs pour conclure

Dispositifs de marketing automation

CRM

Emailing

Lead Nurturing

E-commerce

- Les dispositifs pour engager et fidéliser

Avis

Programme ambassadeurs

Workshop

Certifications

Réseaux sociaux

Emailing

4. Définition opérationnelle de la démarche

- Gestion du calendrier

- Gestion du budget

- Sélection des indicateurs de performance

- Définition de l'organisation et sélection des outils

5. Implémentation de la stratégie Inbound Marketing

- Production du contenu : articles de blog, articles LinkedIn, infographies, motion design, études de cas, podcasts, webinaire, [salon en ligne](#)...

- Focus sur les méthodes à adopter pour écrire efficacement sur le web, dans une approche [référencement naturel](#)

- Traduction

- Indexation

- Publication

6. Evaluer les retombées

- Assurer le suivi

- Les mesures des résultats financiers et non financiers

7. Contrôler et améliorer

- Les bilans
- Les tableaux de bord interactifs et reportings avec reprise des KPI

8. Mise en situation réelle : « Concevoir sa propre démarche Inbound Marketing »

- Pour votre marque

Caractéristiques de la formation



Pour qui ?

Directeurs marketing, responsables marketing, responsables communication, chargé.e de marketing digital, chargé.e de webmarketing, rédacteurs web, intégrateurs web, directeurs commerciaux, responsables commerciaux.

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant monter en compétences concernant la création et la mise en place d'une stratégie d'Inbound Marketing efficace.

Durée de la formation

- En présentiel : 14 heures de formation, jour de formation consécutifs ou non
- A distance, à rythme choisi : 7 sessions de 2 heures en visioconférence enregistrée

Nous planifions les dates de formation en fonction de votre demande et de nos disponibilités.

Lieu de la formation

Cette formation peut se dérouler soit dans vos locaux, ou dans une salle de formation moderne adaptée à votre projet.

Cette formation peut aussi être organisée en mode hybride (présentiel et à distance) ou 100% à distance.

Coût de la formation

Inter-entreprise : 1400 € HT par personne
Intra-entreprise sur-mesure : à partir de 2800 € HT
Formation individuelle : 1800 € HT par personne

Financement

- Cette formation est éligible OPCO / FNE.
- Le forfait repas est en sus du coût de la formation.



- Suite à votre demande, nous vous adressons une convention de formation destinée à votre organisme de formation pour effectuer votre demande de prise en charge.

Satisfaction

- Note de satisfaction : 4,55/5

Date de la dernière mise à jour : 7/12/2021