

Taux d'acquisition, taux de conversion : booster sa performance online

Méthodes et outils pour générer du trafic et déclencher l'achat

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'améliorer la performance de votre site web.

PROGRAMME

Décrypter les principes de la performance online

- Analyser les motivations et les freins du consommateur en ligne.
- Maîtriser les parcours décisionnels des consommateurs cross-canal et les call-to-action.

Générer du trafic qualifié

- SEO & SEA : améliorer ses leviers de search marketing.
- Emailing de conquête, affiliation... : affiner son ciblage et améliorer ses taux de réactivité.

Convertir les visites en actes d'achat

- Temps de chargement, paiement... : identifier les

« pain points » et freins à l'achat.

- UX Design : optimiser la structure de son site.

Fidéliser : faire revenir du trafic

- Chatbot, enregistrement des visites... : créer un lien personnalisé avec ses visiteurs.
- Interagir avec les e-consommateurs : social shopping, avis, clients, tweets...

Optimiser sa performance de conversion

- AB Testing, webanalytics : améliorer les dispositifs webmarketing existants.
- **Atelier** : calculer le coût d'acquisition client et le ROI d'une campagne d'acquisition de trafic.

MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation.
- Bonnes pratiques par acquérir, convertir et fidéliser ses clients ?
- Comment mettre en place un programme d'affiliation ?

Retrouvez le programme complet de cette formation sur ism.fr

DIGITAL

PERFECTIONNEMENT

Code : MDONLINE

🕒 2 jours - 14 heures

💰 Prix HT : 1500 € (repas inclus)

OBJECTIFS

- Identifier les leviers d'acquisition de trafic et d'optimisation de la performance.
- Augmenter le volume et la qualité de son trafic online.
- Mesurer et améliorer le taux de conversion sur son site.

PRÉREQUIS

Connaître les fondamentaux du marketing digital.

PUBLIC CONCERNÉ

Directeurs, responsables marketing, communication, chefs de produits, chefs de projet...

PLANNING

Paris

20 - 21 février 2019

11 - 12 juin 2019

30 septembre au 1er oct. 2019

2 - 3 décembre 2019

20 - 21 février 2020