

# Coralie Roix

19 rue jean allemane

94500 Champigny sur Marne

Email : [coralie.roix@gmail.com](mailto:coralie.roix@gmail.com)

Tél : 06 88 71 29 83

## Comment utiliser le marketing de contenu pour trouver des clients pour ses produits ou services ?

*Le stagiaire de formation aura mis en place une stratégie de contenu efficace et saura attirer naturellement des clients grâce à ses contenus*

**Durée :** 63 heures (10 jours et demi)

**Temps à consacrer :** Je conseille de consacrer 3h/semaine pendant 4 mois à la formation, cela comprend les exercices et le visionnage des vidéos.

### Profils des stagiaires

- Salariés dans des entreprises de produits physiques
- Entrepreneurs de la prestation de service
- Entreprises de services et produits physiques

### Prérequis

- Avoir un numéro de SIRET ou être salarié d'une entreprise avec numéro de SIRET

### Objectifs pédagogiques

- Être capable de concevoir une stratégie de contenu efficace pour trouver des clients
- Maîtriser les différents outils de communication pour créer du contenu efficacement
- Comprendre les différents leviers de communication et leurs particularités pour trouver son audience et la convertir en clients
- Maîtriser le tunnel d'acquisition client pour attirer des clients réguliers via les différents points de contact
- Être capable de fidéliser sa clientèle pour améliorer les résultats financiers de son entreprise

### Contenu de la formation

#### Module 1 : Les fondamentaux

- le process et les clés de la création de contenu
- définir son client idéal et ses besoins
- définir son positionnement
- avoir une identité visuelle impactante
- mettre en place un tunnel d'acquisition

#### Module 2 : Optimiser sa création de contenu

- définir sa stratégie et ses objectifs
- trouver et prioriser ses idées de contenus
- mettre en place son calendrier éditorial
- bien promouvoir ses contenus
- optimiser son temps et ses contenus
- de l'art de "vendre sans vendre"
- se démarquer

#### Module 3 : Les articles de blog

- optimiser la partie blog de son site
- structurer un article et optimiser ses titres
- convertir avec ses articles
- avoir plus de visibilité sur ses articles
- aller plus loin avec le SEO (Google)
- outils et astuces pour gagner du temps
- les statistiques à regarder tous les mois

#### Module 4 : Les posts Instagram

# Coralie Roix

19 rue jean allemane

94500 Champigny sur Marne

Email : [coralie.roix@gmail.com](mailto:coralie.roix@gmail.com)

Tél : 06 88 71 29 83

- l'algorithme d'Instagram en bref
- optimiser son compte Instagram
- les formats de posts et leurs objectifs
- bien structurer un post
- astuces pour plus d'engagement et de visibilité
- outils et astuces pour gagner du temps
- les statistiques à regarder tous les mois

## Module 5 : Les stories Instagram

- l'importance des stories dans la stratégie de contenus
- les différents formats de stories
- astuces pour plus d'engagement et de visibilité
- outils et astuces pour gagner du temps

## Module 6 : La newsletter

- l'importance de la newsletter dans la stratégie de contenus
- quelle plateforme d'emailing choisir
- mettre en place un freebie
- mettre en place ses landing pages et séquences emails (tutoriels)
- optimiser ses newsletters
- convertir via ses newsletters
- avoir plus de visibilité sur sa newsletter
- les statistiques à regarder tous les mois

## Module 7 : Faire le bilan de sa stratégie de contenus

- 3 piliers d'un business solide et pérenne
- bilan global et analyse
- mise à jour du tunnel d'acquisition

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Coralie Roix, formatrice indépendante en marketing de contenu

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires sur une plateforme e-learning dédiée
- Documents de formation projetés (vidéos Powerpoint avec voix off)
- Exposés théoriques
- Etudes de cas et exemples
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la fin de chaque module de formation (résumé PDF)
- Réunions vidéos en live d'1h avec les stagiaires de façon bimensuelle pendant 4 mois (table ronde sur les thématiques concernées, réponse aux questions, audits, exercices à faire ensemble) et accès au replay pour les personnes indisponibles
- Challenges et interactions sur le groupe Facebook dédié

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Relevé de connexion et suivi de la progression des stagiaires
- Audits des stagiaires de façon individuelle (2 par session de live - cf réunions vidéos live)
- Exercices à faire à la fin de chaque module (cahier d'exercices à remplir en ligne ou à imprimer)
- Quizz à la fin de chaque module
- Envoi de mails bimensuels pendant 4 mois avec indication des vidéos à visionner et les exercices à faire
- Planning de suivi indicatif accessible pour les stagiaires
- Réponse aux questions des élèves (par mail et sur le groupe Facebook)
- Evaluation à la fin des 4 mois (quest. d'évaluation en ligne) - pour connaître la satisfaction, les points bloquants/questions restantes
- Remise d'une attestation de fin de formation

Les contenus de la formation sont disponibles en e-learning, cela permet de la suivre depuis tout support connecté à Internet. Si vous avez des besoins particuliers en terme d'accessibilité, le mieux est d'en discuter pour vérifier que la formation est adaptée, ou le cas échéant, mettre en place les aménagements nécessaires si possible. Dans ce cas, n'hésitez pas à m'envoyer un mail sur [hello@lecitronrose.fr](mailto:hello@lecitronrose.fr).

**Dernière mise à jour : 27.11.2021**