

## Le citron rose

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

## Développer son activité avec le webmarketing pour trouver des clients pour ses produits et services - parcours certifiant

*Le stagiaire de formation aura mis en place un écosystème de marketing digital efficace et saura attirer naturellement des clients grâce à sa stratégie*

**Durée :** 50 heures (réparties sur 4 mois)

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

**Tarif :** 1450€ ht - l'organisme de formation atteste être exonéré de TVA en application de l'article 261-4-4° du Code général des Impôts

### Profils des stagiaires

- Débutants, intermédiaires et avancés en webmarketing
- Salariés dans des entreprises de produits physiques
- Entrepreneurs de la prestation de service
- Entreprises de services et produits physiques

### Prérequis

- Une première expérience professionnelle est appréciée, ainsi qu'une connaissance de l'outil Internet
- Avoir un numéro de SIRET ou être salarié d'une entreprise avec numéro de SIRET

### Objectifs pédagogiques

- Mettre en place une stratégie webmarketing
- Organiser l'application opérationnelle d'une communication webmarketing
- Suivre et évaluer les résultats d'une communication webmarketing
- Maîtriser les différents leviers de communication 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

# Le citron rose

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

## Contenu de la formation

### Module 1 : Les fondations d'une stratégie marketing (2h15 : 1h de vidéos et 1h15 d'exercices)

- Définir et connaître son client idéal
- Définir ses offres
- Affiner son positionnement et se démarquer
- Avoir une identité visuelle attractive et cohérente

> Mise en pratique

> Audit individuel du client idéal et du positionnement par la formatrice

### Module 2 : Mettre en place une stratégie globale (3h : 1h40 de vidéos et 1h20 d'exercices)

- État des lieux de sa stratégie actuelle
- Définir son tunnel d'acquisition
- Choisir les bons canaux : social media, SEO et SEA
- Les piliers de la vente et du marketing + sources à suivre pour la veille marketing
- Établir son plan marketing, définir ses objectifs et prioriser les actions
- Créer sa stratégie de contenu
- Organiser sa création de contenus : calendrier éditorial et promotion des contenus

> Mise en pratique

### Module 3 : La stratégie sur Instagram (5h30 : 2h20 de vidéos et 3h10 d'exercices)

- Quelle stratégie appliquer sur Instagram ?
- Optimiser son compte Instagram
- 4 formats de posts : les spécificités à connaître (Reels, carrousels, posts simples, infographies)
- 4 types de posts pour attirer et convertir son audience en clients
- Trouver des idées de contenus
- Optimiser la structure d'un post Insta
- Capter l'attention de l'audience
- Astuces pour plus d'engagement et de visibilité
- Astuces d'organisation pour gagner du temps
- Quelles statistiques regarder ?

> Live : comment se démarquer sur Instagram ?

> Audit individuel du compte Instagram par la formatrice

> Mise en pratique

### Module 4 : La stratégie dans les stories Instagram (3h : 1h20 de vidéos et 1h40 d'exercices)

- Quelle stratégie appliquer en stories ?
- Optimiser la structure d'une story
- Mettre en place des stories à la une stratégiques
- Astuces pour plus d'engagement et de visibilité
- 4 types de stories pour attirer et convertir son audience en clients

# Le citron rose

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

- Les stickers pour sonder son audience et la convertir en clients
- Astuces d'organisation pour gagner du temps
- Quelles statistiques regarder ?

> Mise en pratique

## Module 5 : L'email marketing (11h : 2h de vidéos et 9h d'exercices)

- Quelle stratégie appliquer via une newsletter ?
- Quelle plateforme d'emailing choisir
- Créer un freebie pour plus d'abonnés à sa liste email
- Automatiser l'envoi de son freebie et créer une séquence email de bienvenue
- Créer une landing page qui convertit
- Optimiser ses newsletters : structure, ton taux d'ouverture
- Idées de newsletters pour nourrir son audience et la convertir en clients
- Segmenter sa base
- Avoir plus d'abonnés à sa newsletter
- Quelles statistiques regarder ?

> Live : mise en place d'un freebie et d'une séquence email automatisée + rédiger une newsletter à partir d'un post sur les réseaux sociaux

> Audit individuel du freebie et d'une newsletter par la formatrice

> Mise en pratique

## Module 6 : Le blog pour maximiser son référencement naturel (1h : 30min de vidéos et 30min d'exercices)

- Optimiser la partie blog de son site
- L'intérêt du blog pour son business
- Avoir plus de visibilité sur ses articles : SEO, Pinterest, newsletter et réseaux sociaux
- Convertir via ses articles : en abonnés à la newsletter ou en clients

> Mise en pratique

## Module 7 : Optimiser le référencement naturel de ses articles (11h : 2h20 de vidéos et 8h40 d'exercices)

- Tour d'horizon des différents moteurs de recherche : Google, Pinterest, Youtube
- Les 4 piliers du SEO Google + les sources à suivre pour la veille
- Zoom sur le pilier "contenu" de Google
- Installer Google analytics 4, la search console et indexer son sitemap
- Choisir les bons mots clés
- Mettre en place un calendrier de contenus, une stratégie de maillage interne et de backlinks
- Optimiser le SEO d'un contenu
- Mettre en forme un contenu, l'indexer et maximiser la conversion
- Optimiser le SEO de ses anciens contenus
- Quelles statistiques SEO regarder ?

> Audit individuel de la stratégie éditoriale et de la stratégie de mots clés par la formatrice

> Live : recherche de mots clés et optimisation SEO d'un article en live

> Mise en pratique

# Le citron rose

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

## Module 8 : Maximiser sa visibilité sur le web avec le SEA et l'influence (4h45 : 1h40 de vidéos et 3h d'exercices)

- Google ads - introduction
- Google ads - création d'une campagne
- Google ads - suivi et optimisation
- Facebook et Instagram ads - introduction
- Facebook et Instagram ads - création d'une campagne
- Facebook et Instagram ads - suivi et optimisation
- Marketing d'influence - introduction
- Marketing d'influence - mise en place d'une campagne
- Marketing d'influence - mesure des retombées

> Mise en pratique

## Module 9 : Communiquer sur les autres réseaux sociaux (3h : 1h de vidéos et 2h d'exercices)

- Créer une page Facebook
- Quelle stratégie appliquer sur Facebook ?
- Utiliser Tiktok pour maximiser sa visibilité
- Communiquer sur Twitter à titre pro
- Optimiser son compte pro LinkedIn
- Quelle stratégie appliquer sur LinkedIn ? (posts natifs, storytelling et recyclage contenus Insta)

> Mise en pratique

## Module 10 : Faire le bilan de sa stratégie et optimiser ses actions marketing (5h20 : 1h de vidéos et 4h20 d'exercices)

- Optimiser son tunnel d'acquisition pour plus de visibilité et de conversion
- Suivre son e-réputation : Malt, trustpilot, google mybusiness, mentions et commentaires sur les réseaux sociaux
- Faire le bilan de sa stratégie - chaque trimestre
- Faire le bilan de sa stratégie - bilan annuel

> Mise en pratique

## Organisation de la formation

EURL LE CITRON ROSE | Roix Coralie, 19 rue jean allemane 94500 Champigny sur Marne | Numéro SIRET: 914 442 405 00017 | Organisme de formation enregistré sous le numéro : 11941138694. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

# Le citron rose

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

**Equipe pédagogique** : Coralie Roix, formatrice indépendante en marketing

## 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 mensuelle pendant 4 mois (lives sur les thématiques concernées, réponse aux questions) et accès au replay pour les personnes indisponibles
- Challenges et interactions sur le groupe Slack dédié

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

- Suivi des connexions et de la progression des stagiaires
- Audits du travail des stagiaires de façon individuelle (4 audits en asynchrone avec vidéos Loom)
- 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 mensuels avec conseils annexes après les 4 mois de formation
- Réponse aux questions des élèves (par mail et sur le groupe Slack)
- Évaluation à la fin des 4 mois (questionnaire d'évaluation Google form) - pour connaître la satisfaction, les points bloquants/questions restantes
- Remise d'une attestation de fin de formation (certificat de réalisation) avec les différents résultats aux évaluations

## Passage de la certification « DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ AVEC LE WEBMARKETING » enregistrée à [France Compétences sous le numéro RS5210](#)

*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).*

Date de création : 01.06.2021

Dernière mise à jour : 17.01.2024

Version 10