

« Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 75 47841 75 auprès du Préfet de la Région Ile de France »

Développez votre activité avec une stratégie digitale performante : réseaux sociaux, SEO, marketing produits / services et gestion de site web + accès à vos subventions

CODE: RESDEV25 V1 au 240901

Dans un monde où le digital est devenu incontournable, cette formation vous apporte les clés pour optimiser votre visibilité en ligne, attirer plus de clients et maximiser vos opportunités de croissance.

Grâce à une approche pratique et des outils concrets, vous apprendrez à exploiter les réseaux sociaux, le SEO, le marketing digital et les subventions pour booster votre activité.

OBJECTIFS - APTITUDES ET COMPÉTENCES ACQUISES EN FIN DE FORMATION

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de

- Élaborer et mettre en place une stratégie digitale efficace.
- Optimiser leur présence sur les réseaux sociaux pour développer leur activité.
- Améliorer leur référencement naturel (SEO) pour attirer plus de visiteurs qualifiés.
- Développer une stratégie marketing performante pour leurs produits et services.
- Gérer leur site web de manière optimale.
- Identifier et obtenir des subventions pour soutenir leur développement.



PUBLIC CONCERNÉ

- Entrepreneurs, chefs d'entreprises, responsibles d'associations, responsables marketing et communication.
- Professionnels souhaitant améliorer leur présence digitale et leur visibilité en ligne.
- Toute personne souhaitant optimiser son site web et sa stratégie de financement.

PRÉREQUIS

Aucun.

MODALITÉS DE LA FORMATION

- Durée : 7 heures (1 journée)
- Format : À distance en visioconférence ou en présentiel sur demande.
- Supports pédagogiques : Présentation PDF, fiches pratiques, cas concrets.
- Évaluation des acquis : Quizz et mises en situation.
- Sanction : Attestation de formation.

COÛT:

490 € par participant

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Matinée (9h30 - 12h30) : Stratégie Digitale et Visibilité en Ligne

1. Construire une Stratégie Digitale Performante

- Comprendre les enjeux du digital dans le développement d'une activité.
- Identifier les leviers essentiels : SEO, réseaux sociaux, content marketing, publicité en ligne.
- Définir des objectifs clairs et mesurables (KPI).



2. Réseaux Sociaux : Gagner en Notoriété et en Engagement

- Choisir les plateformes adaptées à son activité (Facebook, LinkedIn, Instagram, TikTok, etc.).
- Créer du contenu engageant et adapté à chaque réseau.
- Mettre en place une stratégie de publication efficace.

Gérer une communauté et fidéliser ses abonnés.

- Cas pratiques : Analyse et optimisation d'un compte existant.

3. SEO : Optimiser son Référencement Naturel

- Comprendre le fonctionnement des moteurs de recherche.
- Choisir les bons mots-clés et structurer son contenu.
- Optimiser son site pour le SEO (balises, maillage interne, vitesse de chargement).
- Développer une stratégie de netlinking.
- Cas pratiques : Audit rapide d'un site et recommandations SEO.

Après-midi (13h30 - 17h30) : Marketing Digital, Gestion de Site Web et Subventions

4. Marketing Produits et Services : Maximiser l'Impact de ses Offres

- Définir une offre claire et différenciante.
- Construire des tunnels de conversion efficaces.
- Exploiter l'email marketing et l'automatisation pour fidéliser sa clientèle.
- Publicité digitale : Google Ads, Facebook Ads et retargeting.
- Cas pratiques : Création d'une campagne publicitaire performante.



5. Gestion et Optimisation de son Site Web

- Choisir les bons outils et plateformes (WordPress, Shopify, Wix...).
- Structurer un site efficace : UX/UI et navigation intuitive.
- Mettre en place des solutions de conversion : formulaires, appels à l'action, chatbots.
- Cas pratiques : Analyse et recommandations pour améliorer l'expérience utilisateur d'un site existant.

6. Accéder aux Subventions pour Soutenir son Développement

- Identifier les aides financières adaptées à son projet.
- Comprendre les critères d'éligibilité et les attentes des organismes financeurs.
- Monter un dossier de demande de subvention convaincant.
- Suivi et gestion des subventions obtenues.
- Cas pratiques : Recherche de subventions et structuration d'une demande.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance entre théorie et mise en pratique immédiate.
- Études de cas concrets et retours d'expérience.
- Outils méthodologiques fournis (guides, modèles, checklists).
- Application sur les projets des participants.

CONTACT & INSCRIPTION

Email: contact@lesaidesfinancieres.fr

📞 Téléphone : 06 13 16 40 08

Site web : www.lesaidesfinancieres.fr