



## Formation Content Manager

### Module TM01: Outils de marketing numérique: tendances et utilisation

#### Les quatre phases de la méthodologie Inbound

- ✓ Exercice: stratégie de marketing entrant: pour chacune des phases de marketing entrant, définissez des objectifs appropriés, des moyens de les atteindre et des indicateurs de performance clés pour mesurer l'efficacité.

#### MODÈLE DE PLANIFICATION DU MARKETING DE CONTENU: DÉFINITION DES OBJECTIFS SMART ET ALIGNEMENT STRATÉGIQUE

Étape du cycle de vie du client et objectifs	Objectifs SMART	Stratégies pour atteindre les objectifs	Indicateurs de performance clés (KPIs)
<b>ATTEINDRE</b> Augmenter la notoriété et les visites vers des sites Web, des applications et des sites de réseaux sociaux.			
<b>ACTER</b> Augmenter les interactions du public avec contenu sur les plates - formes de médias appartenant à l'entreprise pour générer des prospects.			
<b>CONVERTIR</b> Augmenter les taux de conversion des prospects aux volumes de vente réalisés en ligne ou hors ligne.			
<b>ENGAGER</b> Augmenter le client à long terme engagement et fidélité pour répéter les ventes et le plaidoyer.			