

## Publicité sur le web et les réseaux sociaux : SEA, Display, Social ads, Retargeting



CV-66 2 Jours (14 Heures)



### Description

Les campagnes publicitaires sur le web et les réseaux sociaux sont un moyen efficace d'améliorer sa visibilité sur la Toile et d'attirer de nouveaux clients. La moindre efficacité du référencement naturel sur les moteurs de recherche, la diminution de la portée organique des messages sur les réseaux sociaux conduit aujourd'hui les responsables marketing et communication à mieux exploiter les ressources des solutions publicitaires disponibles sur le web et les réseaux sociaux.

### À qui s'adresse cette formation ?

#### Pour qui

Responsable marketing et marketing digital. Responsable de la communication digitale. Responsable de communication. Chargé(e) de communication. Cadre en charge de la communication externe ou globale. Attaché(e) de presse. Responsable de la publicité.

#### Prérequis

Aucun.

### Les objectifs de la formation

- Préparer et mener votre campagne publicitaire sur le web et les réseaux sociaux
- Mesurer la performance de vos actions publicitaires sur le web et les réseaux sociaux
- Attirer des clients grâce au web et aux réseaux sociaux

### Programme de la formation

#### En amont du présentiel

- Un autodiagnostic.

L'écosystème de la publicité digitale Complémentarité des médias à travers le modèle POEM (Paid,

- Owned, Earned, Shared).
- SEA, affiliation, régies au clic, social ads...
- les solutions de publicité digitale.
- Le RTB et les Adexchanges.

Réussir sa campagne display Définir sa stratégie display. Les modes d'achat du display : CPM, CPC, CPL, CPA, ...

- Les formats : bannières, skyscrapers, bouton, pré-roll, ...
- Adexchange, DMP (Data management plateform) et RTB (Real time bidding).

Publicité sur les médias sociaux

- Native Advertising, Publications Sponsorisées...
- l'offre publicitaire des médias sociaux (Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, Snapchat).
- Les opportunités de ciblage de ces réseaux.
- Les outils de gestion de campagne (planification, suivi de budget,...).

Mesurer la performance de vos campagnes

- Les critères d'évaluation d'un plan.
- Les marqueurs statistiques dans les bannières.
- Calculer le ROI de vos campagnes.
- Évaluer les performances selon les médias et les objectifs.

Après le présentiel, mise en œuvre en situation de travail

- Un programme de renforcement pour m'aider à mettre en œuvre la formation.