



Les stratégies qui fonctionnent vraiment sur Facebook pour collecter des prospects et vendre des produits.

Compétence(s) visée(s)

Collecter des prospects et vendre des produits grâce à facebook.

Contenu

Module 1: découvrez les bases du marketing sur

Facebook ainsi que les erreurs à ne pas faire ! Découvrez les outils indispensables à utiliser pour faire du Marketing sur Facebook. Vous verrez comment utiliser le Power Editor, Facebook business et différents outils qui permettent de gagner du temps et d'automatiser vos actions Marketing. Vous verrez les erreurs à ne pas faire sous peine de voir votre compte de publicité bloqué. Facebook est drastique, une fois votre compte fermé, vous perdez tout et vous ne pourrez plus faire la promotion de votre page fan ! Les différences entre le marketing sur Facebook et les autres régies comme Adwords. Sur Google, les gens sont en mode de recherche actives, ce n'est pas le cas sur Facebook. Il est donc vital de ne pas communiquer de la même manière auprès de vos prospects. Les différentes types de messages que vous ne devez jamais publier sur Facebook. Si vous le faites, vous perdrez de l'argent et vous allez nuire à votre image de marque !

Module 2: comment installer les bons codes de conversion afin de mesurer les rendements de toutes vos actions sur Facebook.

Le code que vous devez installer immédiatement sur toutes les pages de votre site. Si vous ne le faites pas, vous serez incapable de savoir si vos actions marketing sont rentables. L'outil à utiliser pour installer tous vos codes de conversion sur toutes vos pages en 2 clics de souris. Comment installer et personnaliser le code de suivi Facebook. C'est ce code qui vous permettra de relancer les gens qui sont venus sur toutes ou parties des pages de votre site. En moyenne, grâce à ce code, vous pouvez augmenter vos ventes de 15 à 30% ! La Checklist de tous les codes à installer sur vos pages web, dans l'ordre. Vous devrez l'utiliser dès que vous lancerez un nouveau produit, une nouvelle offre, une vente flash etc

Module 3: comment identifier les bonnes audiences qui convertissent des visiteurs en prospects et en clients.

La méthode clé en main pour identifier les bonnes audiences, celle qui seront rentables ! Vous verrez comment cumuler différents critères afin de trouver l'audience parfaite. Comment importer vos listes de prospects et clients sur Facebook. Vous verrez aussi quel contenu leur diffuser, à quel moment et comment relancer vos prospects sur Facebook s'ils n'ont pas ouvert vos e-mails. C'est puissant et très rentable ! En moyenne, 4 fois plus de personnes verront vos offres. Comment créer des audiences similaires en fonction de vos prospects et clients: tripler vos rendements ! La seule stratégie qui fonctionne pour créer des audiences similaires à celles de vos fans.



PUBLIC CHEF D'ENTREPRISE, RESPONSABLE COMMUNICATION



PRÉREQUIS BASE BUREAUTIQUES



PÉDAGOGIE APPORTS THÉORIQUES EN PÉDAGOGIE ACTIVE
EXERCICES PRATIQUES SUR POSTE DIAPORAMA (TRANSMIS AUX PARTICIPANTS), VIDÉOPROJECTEUR ET ORDINATEUR QCM



SANCTIONS ATTESTATION DE STAGE



PRIX 1400 € H.T



DUREE 28H

Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation

AVANT

Questionnaire de positionnement

Tour de table de recueil des attentes

PENDANT

Evaluations formatives régulières par le formateur
Evaluation sommative des connaissances à chaud
Evaluation sommative de la qualité de la formation à chaud
Délivrance d'un certificat de réalisation de la formation

APRES

Bilan téléphonique avec le client
Bilan téléphonique avec le formateur
Évaluation du transfert des acquis et mesure d'impact (de 1 à 3 mois)

