

# Élaborer une Stratégie d'Inbound Marketing

Acquérez les compétences nécessaires pour concevoir et mettre en œuvre une stratégie d'inbound marketing efficace.

Finançable

OPCO

**2 jours**

Présentiel ou distanciel

**1 479€<sup>HT</sup>**

Niveau : Fondamental

## Objectifs

- Comprendre les fondamentaux de l'inbound marketing.
- Créer des personas représentatives de la cible.
- Produire des contenus à valeur ajoutée pour le parcours client.
- Mettre en place une stratégie de distribution multicanal.
- Suivre et analyser les performances pour optimiser la stratégie d'inbound marketing.

## Pour qui ?

Responsables marketing, chefs de projet, et toute personne impliquée dans la conception et la mise en œuvre de stratégies d'inbound marketing.

## Prérequis

Connaissance de base en marketing et en stratégie commerciale.

## Programme

### 1 - Fondamentaux de l'Inbound Marketing

- Compréhension des principes de l'inbound marketing.
- Analyse des avantages de l'approche inbound par rapport au marketing traditionnel.
- Exploration des différentes étapes du parcours inbound.  
Études de cas : exemples de réussites avec l'inbound marketing.

### 2 - Définition de la Personne Persona

- Méthodes pour créer des personas représentatives de la cible.
- Utilisation des personas pour personnaliser les campagnes.
- Adaptation des contenus en fonction des besoins et des pain points.  
Exercices pratiques : création de personas pour un secteur spécifique.

### 3 - Création de Contenu à Valeur Ajoutée

- Rédaction de contenus informatifs et éducatifs.
- Utilisation du storytelling pour captiver l'audience.
- Création de supports variés (articles, vidéos, ebooks, etc.).  
Mises en situation : création de contenus alignés sur une stratégie inbound.

### 4 - Mise en Place d'une Stratégie de Distribution

- Utilisation des canaux de distribution appropriés.
- Intégration des réseaux sociaux, du référencement naturel (SEO) et des campagnes d'emailing.
- Création d'une stratégie de distribution multicanal.  
Jeux de rôle : planification d'une stratégie de distribution pour une campagne inbound.

### 5 - Suivi et Analyse des Performances

- Utilisation d'outils d'analyse pour suivre les performances.
- Analyse des métriques liées à l'inbound marketing (trafic, leads, conversions, etc.).
- Ajustements de la stratégie en fonction des résultats.  
Démonstration pratique : analyse en direct des performances d'une campagne inbound.