

LANCER UNE CAMPAGNE PUBLICITAIRE DIGITALE (GOOGLE, FACEBOOK/INSTAGRAM)

WE-CAB547

**½ journée
(3,30 h)**

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **130 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Sélectionner les bons objectifs pour une campagne réussie et rentable.
- Exploiter les atouts de chaque plateforme publicitaire.
- Optimiser ses campagnes grâce aux formats dynamiques.

NIVEAU & PUBLIC :

Commerçants, artisans, professions libérales, comptables...

Prérequis : Avoir une page sur Facebook et sur Google

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S) :

Formateur : Consultant spécialisé en marketing et Digital

Validé par le Bureau de la
Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques
- Les différents types de publicités digitales, accessibles pour tous les budgets.

I – LA PLATEFORME PUBLICITAIRE GOOGLE ADS

- Comprendre le fonctionnement et les spécificités de Google Ads (enchères, paiement au clic, etc.)
- Créer sa campagne en sélectionnant les bons paramètres, les bons mots-clés et le bon ciblage
- Optimiser sa campagne en continue (statistiques et SAV)

II – LA PLATEFORME PUBLICITAIRE DE FACEBOOK/INSTAGRAM

- Sélectionner l'objectif idéal selon les enjeux stratégiques
- Lancer une campagne avec des formats dynamiques et interactifs pour plus d'impacts
- Peaufiner et varier la définition de ses cibles (réseau, aspects sociologiques, géolocalisation, centres d'intérêt, etc.)

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION

+ RÉPONSE AUX QUESTIONS

+ REMERCIEMENT