

		ps9-conseil.com	Formation continue Lyon – Paris Clermont-Fd – Saint-Etienne
---	--	--	--

Formation Publicite Google adwords et Facebook

Durée: 1 jour

Objectifs

- o Savoir créer une campagne de publicité avec Google Adwords ou sur Facebook
- o Maîtriser le fonctionnement des outils de publication d'annonces
- o Optimiser son budget pour une efficacité et une rentabilité maximales

Destinataires

Professionnels du marketing et de la communication – Commerciaux – Responsables d'entreprise. TPE et PME.

Pre-requis

Avoir un site web et les droits d'administration
Disposer d'une page Facebook entreprise.

Programme

Introduction à la publicité sur internet

- Les différents types de publicité et de tarification
- Les formats de publicité tendances
- Comment choisir entre Google Adwords et Facebook Ads ?

Google Adwords

- Les principes de l'achat de mots-clés
- Créer son compte Google Adwords

- Préparer sa campagne
 - o Trouver des idées de mots-clés : les techniques et outils
 - o Définir ses objectifs, cibles et calendrier de diffusion
 - o Structurer sa campagne : les groupes d'annonces
 - o Construire ses pages d'atterrissage (landing pages)

- Construire sa campagne Adwords
 - o Les choix : Réseau de recherche, Display, Mobile

- o Quelle stratégie d'enchères pour les mots-clés ? les options possibles
- o La rédaction d'annonces performantes
- o Les options de ciblage d'audience avancées : démographiques, géographiques
- Affiner et optimiser sa campagne
 - o Les extensions d'annonce
 - o Les possibilités de remarketing
 - o Créer une campagne fictive
- Gérer et évaluer sa campagne
 - o Suivi des conversions
 - o Association d'Adwords et de Google Analytics : les avantages
 - o Les indicateurs de performance sur Google Adwords
 - o Les modifications à apporter en cours de campagne : les principes
 - o Les rapports et l'exportation des résultats

La publicité sur Facebook – Facebook Ads

- Créer un compte publicitaire Facebook
 - o Principes de facturation
 - o Power Editor, outil de gestion avancée des campagnes
- Définir ses objectifs
 - o Augmenter la visibilité de sa page ou de ses posts sur Facebook
 - o Recruter de nouveaux fans
 - o Améliorer l'engagement sur ses posts : commentaires, partages
 - o Promouvoir ses événements, ses offres commerciales
 - o Développer le trafic sur son site web, accroître ses ventes
- Créer sa campagne et ses annonces
 - o Préciser ses critères de ciblage : région, âge, centre d'intérêt...
 - o Définir son budget et son planning
 - o Choisir le format et les éléments de l'annonce – accroche, texte, visuels
 - o Créer son annonce : cas pratique
- Evaluer les performances de ses annonces
 - o Les critères de performance
 - o Le suivi des conversions sur Facebook et sur le site web – le tracking
 - o Créer des rapports

Méthodes pédagogiques

Exposés méthodologiques – Prise en main de la plateforme publicitaire (Adwords ou Facebook) sur micro-ordinateur – Mise en pratique (création d'une campagne-test en réel)