



# Développer sa stratégie digitale localement

**Catégorie :** accompagnement

**Durée :** 7h

**Ref :** ACC04

**Cible :** tout public

**Pré-requis :** accès à sa fiche Google My Business

**Type d'action de formation :** acquisition des connaissances

**Type de formation :** e-learning ou présentielle

## RÉSUMÉ DE LA FORMATION :

Au fil des années, l'utilisation des smartphones a pris une place prépondérante. Véritable outil multifonctions, il s'est substitué à de nombreux outils et est devenu un réflexe pour la majorité d'entre-nous. Nos habitudes de recherche d'informations ont radicalement changé depuis. Selon Google, 46% des recherches ont une intention locale. C'est-à-dire que l'internaute ajout une localisation dans sa recherche, exemple "formation référencement les sables d'olonne". Les entreprises avec une zone de chalandise de proximité doivent adopter une véritable stratégie digitale ET locale.

## LES OBJECTIFS :

- > Comprendre les enjeux et l'impact du référencement local sur votre activité
- > Analyser la présence de votre entreprise lors d'une recherche locale
- > Faire venir des prospects ciblés et vos clients en magasin
- > Renforcer votre présence locale à travers différents leviers

## PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION :

### Module 1 - Une stratégie locale c'est quoi

- Introduction au référencement local & chiffres clés
- Comment faire venir les internautes sur son point de vente
- Audit de la présence de votre entreprise localement

### Module 2 - Google My Business

- Prise en main de l'outil
- Création ou optimisation de ma page entreprise
- Découverte des spécificités : création de produits, d'articles, réponses aux avis...
- Renforcer son poids auprès de Google à travers les annuaires

### Module 3 - Présentation des autres leviers possibles pour une stratégie locale efficace & proposition d'un plan d'actions pour les mettre en place

- Rédiger du contenu pour développer votre présence locale (Inbound Marketing)
- Campagne de publicité localisée sur Facebook & Instagram
- Création de liens naturels vers votre site web (netlinking)
- Solliciter ses clients pour récolter des avis positifs
- Les réseaux sociaux et réseaux géolocalisés

**Méthodes mobilisées :** Alternance théorie et exercices pratiques, animée par **Jérémy Fuzeau**, formateur spécialiste du domaine | Un ordinateur, 1 support de cours version numérique, 1 bloc-note et 1 stylo par personne | Vidéo projecteur & paperboard.

**Modalités d'évaluation et de suivi :** feuille d'émargement signée par ½ journée, évaluation de la satisfaction du stagiaire, évaluation des acquis à travers des exercices et un QCM en fin de formation, attestation de stage.

**Modalités d'organisation :** dans les locaux de l'organisme de formation Studio Sablais (9 bis rue des deux phares - 85100 Les Sables d'Olonne (formation intra ou inter) ou dans les locaux de l'entreprise (formation intra)

\* Si besoin d'aménagements spécifiques pour accéder ou suivre cette formation, merci de nous contacter. Politique d'accessibilité consultable sur le site internet, en pied de page.