



OBJECTIF(S)

- 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

SPÉCIALISATION

Commerçants, artisans, professions libérales, comptables...

Prérequis : Avoir une page sur Facebook et sur Google

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT

Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

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**



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap