

BRANDING

p.1/3

L'ART DE DÉVELOPPER SA MARQUE.

APPRENEZ LES FONDAMENTAUX DU BRANDING POUR CREER UNE IDENTITE FORTE ET UNE IMAGE INCONTOURNABLE POUR VALORISER VOS PRODUITS

Vous vous demandez quelle est la clé des succès commerciaux d'entreprises telles qu'Apple, Coca-Cola, Burger King ou encore Lacoste ! La réponse est simple : une marque à l'identité forte, reconnaissable et qui fédère une véritable communauté de clients.



Pré-requis : Aucun

Lieu de la formation : A distance

Modalité d'évaluation : Examen final & suivi de la mise en action avec un coach certifié

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

Structure de l'accompagnement par phase, Exercice pratique, Suivi qualité avec un coach certifié Coaching individuel

AUTRES :

En fonction des besoins



À QUI S'ADRESSE-T-ELLE !

- Vous souhaitez créer votre première marque.
- Vous détenez déjà une marque et souhaitez accroître son rayonnement.
- Vous avez déjà tenté de créer une marque mais n'étiez pas satisfait du résultat.
- Vous détenez déjà une marque et souhaitez en créer une nouvelle.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Être capable de créer une marque performante et pérenne.

Construire et développer votre image en ligne.

Développer un produit en adéquation avec la marque.

Créer une structure adaptée aux besoins de votre marque.

Adopter une organisation à la mesure de vos ambitions.

Permettre à votre marque de se surpasser encore et encore.



Durée : 3 formules

Tarif : sur devis

Intervenants :

Phineo

Contact : David au

06 98 24 89 96

Lieux de formation : En

ligne



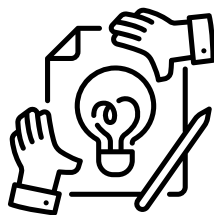
Qualiopi
processus certifié

N° de déclaration d'activité 84691928469
Actions de formation, Bilan de compétences,
VAE et Actions par apprentissage



BRANDING

p.2/3



PROGRAMME DE FORMATION

1 | État d'esprit et culture de la marque

- Notions de base
- Appréhender le concept de marque
- Développer le bon état d'esprit pour créer une marque forte
- Anticiper le e-commerce dans les années à venir

2 | Le Marketing

- La politique de prix
- Sources de trafic et stratégies d'acquisition
- Définition de l'avatar client
- Définition et répartition du budget marketing

3 | Le Produit et logistique

- Rechercher et trouver le produit idéal
- Comprendre et négocier avec les fournisseurs
- Optimiser la logistique pour livrer rapidement le client
- Optimiser la qualité du produit

4 | Construire sa marque

- Découverte du concept de marque
- Votre image en ligne (site internet et réseaux sociaux)
- Mise en pratique de la marque
- Déposer sa marque en France et à l'étranger

5 | Créer et gérer son équipe

- Analyser ses besoins et créer son organigramme
- Recrutement : internaliser et externaliser
- Management de la performance
- Organiser et planification des tâches
- La rémunération du dirigeant

6 | Organisation et gestion

- Rétroplanning de la création d'une marque
- Gestion de trésorerie
- Communiquer au sein de l'équipe
- Organisation et gestion au quotidien

7 | Optimiser le service clients

- Prise en main d'un logiciel de service client
- Contrôler le SAV au quotidien
- Mettre en place un service clients téléphonique

8 | Optimiser son site internet

- Notions de base
- Analyse du site internet
- Trouver un développeur compétent

Durée : 3 formules

Tarif : sur devis

Intervenants :

Phineo

Contact : David au

06 98 24 89 96

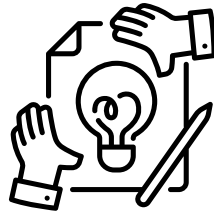
Lieux de formation :

à distance

Qualiopi
processus certifié

N° de déclaration d'activité 84691928469
Assurance de formation, 82 ans de compétence,
VSE et Adress par apprentissage





PROGRAMME DE FORMATION

9 | Communiquer via Facebook et Instagram

- Notions de base
- Mise en place du Business Manager
- Organiser une campagne d'acquisition
- Optimiser sa campagne
- Réaliser des visuels percutants

10 | Communiquer via Google Ads

- Notions de base
- Mise en place de Google Ads
- Organiser une campagne Google Search
- Organiser une campagne Google Display
- Organiser une campagne Google Youtube
- Organiser une campagne Youtube Ads

12 | Communiquer via les influenceurs

- Définir une stratégie de marketing d'influence
- Organiser une campagne d'influence
- Communiquer avec les influenceurs
- Analyser les données d'une campagne d'influence
- Comprendre les enjeux des agences d'influenceurs

13 | Communiquer via les e-mails marketing

- Notions de base
- Organiser une campagne d'e-mails marketing
- Les outils utilisés lors d'une campagne
- Analyser les données et optimiser les résultats

14 | Faire croître sa marque

- Acquérir des licences pour sa marque
- Du e-commerce à la boutique physique
- Améliorer son rapport prêt-valeur

15 | Augmenter la valorisation de sa marque

- Notions de base
- Donner de la valeur à sa marque
- Augmenter concrètement sa valorisation

16 | Communiquer via des ambassadeurs

- Notions de base
- Trouver le produit adéquat
- Mise en place d'un site internet dédié aux ambassadeurs
- Transformer ses clients en ambassadeurs
- Optimiser son programme ambassadeurs

Durée : 3 formules

Tarif : sur devis

Intervenants :

Phineo

Contact : David au

06 98 24 89 96

Lieux de formation :

A distance