

★ OBJECTIFS

- maitriser les outils de bases pour mener une stratégie web marketing

📄 INFORMATIONS

Public : Tout public
Prérequis : Aucun
Durée : À définir avec le coach

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO et CPF. Evolugo étudie les dossiers au cas par cas et vous accompagne dans les démarches de financement.

💬 MOYENS

Pédagogiques:

- Supports de cours théoriques
- Études de cas

Matériels :

- Ordinateurs /Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation:

- Test en contrôle continu sur la plateforme en ligne ou en visio.

📞 CONTACT

Tél: 01 84 80 80 95
E-mail : accompagnement@evolugo.fr
NDA: 42680221468
Nom de l'accompagnateur : Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

À distance et planifié
pour la Visio

PHASE 1 | FONDATIONS

- Bienvenue dans le programme!
- Pourquoi une agence digitale en 2023 ?
- Les 2 lois anti procrastination pour atteindre les résultats attendus
- Devenir un chef d'entreprise

PHASE 2 | MONTER SON AGENCE

Notre Business Model : Les 3 produits les plus profitables à vendre absolument
Choisir le parcours juridique le plus optimal à ses besoins
Création de son adresse mail pro
Appel avec le comptable
Domiciliation de l'entreprise
Notre présence sur google
Création du compte bancaire
Création du compte Gocardless
Création de notre logo & charte graphique
Création de notre site Web

PASE 3 | PRÉPARER NOS OUTILS À LA PROSPECTION

Création du Business manager
Création de notre page Facebook Pro
Création du compte Lemlist
Création de notre CRM + Tutoriel
Comment devenir une machine pour notre Phase 4 ft.
Germinal

PHASE 4 | PROSPECTION

Introduction à la prospection - Les fondations pour trouver des clients en France
Trouver des clients grâce à l'emailing
Introduction au Cold Email
Nos attentes pour nos campagnes d'email
Création de notre séquence Mail type

Trouver n'importe quel email
Lancement pratique de notre campagne
Jour 1: Retours des campagnes & Transformation des réponses en RDV
Jour 2: Retours des campagnes & Transformation des réponses en RDV
Jour 3: Retours des campagnes & Transformation des réponses en RDV
Jour 4 : Retours des campagnes & Transformation des réponses en RDV
Jour 5 : Retours des campagnes & Transformation des réponses en RDV
Trouver des clients grâce aux appels
Préparation pour notre prospection
Notre script d'appel
Session pratique & acquisition de RDV
BONUS: Prospector grâce à LOOM
Trouver des clients grâce à la publicité
Explication Théorique
Montage de notre Funnel & Automatisations
Mise en place de nos publicités
Session pratique & qualification de nos leads

PHASE 5 | VENTE SUITE À NOTRE PROSPECTION

Introduction à la vente & compréhension du marché FR
Vente par Visioconférence
Echec d'une visio X
Réussite d'une visio V
Vente par RDV Physique
Caméra embarquée chez un prospect
Vente par RDV téléphonique
Session 1
Session 2
Session 3
Vente par whatsapp
Réponse suite à notre loom
Réalisation d'un DEVIS
Envoi d'un devis | Génération leads

Envoi d'un devis | Gestion de campagne
Envoi d'un devis | Création site internet
Reception d'un devis signé
Réalisation facture & Mail début de mission

PHASE 6 | DÉLIVRER NOS CLIENTS

Formation Facebook Ads
Savoir choisir son objectif de campagne
ft.Germinal
Savoir choisir ses placements ft. Germinal
Les audiences sauvegardées ft.Germinal
Les audiences personnalisées ft.Germinal
Les audiences similaires ft. Germinal
Les paramètres de publicité ft.Germinal
Structuration & nomenclature d'une
campagne ft.Germinal
Mise en place campagnes Client | Gestion de
campagne
Mise en place | Client n°1
Mise en place | Client n°2

Mise en place campagne client | Génération de Leads
Mise en place | Client n°1
Mise en place | Client n°2
Mise en place Site internet Client
Mise en place | Client n°1
BILAN DES CAMPAGNES CLIENTS + COMPTABILITE
Bilan général

PHASE 7 | MANAGER & DELEGUER