

Programme de formation

Durée
7h



Google Ads



PUBLIC VISÉ

- Webmaster
- Resp. Webmarketing
- Resp. Communication Digitale
- Dirigeant / Chef d'entreprise

PRÉ-REQUIS

Aucune formation préalable ou expérience professionnelle n'est nécessaire pour ce module.

LES 4 OBJECTIFS DE LA FORMATION :



Définir et configurer
des objectifs de
conversions



Utiliser des segments
système et d'autres
outils pour préciser des
analyses



Mettre en place un
tracking des
campagnes marketing



Créer des paramètres
d'URL indispensable pour
contrôler l'acquisition de
trafic.



La formation invitera les participants à plonger dans les données pour révéler de précieuses informations sur la nature de l'audience, sur l'efficacité de l'acquisition de trafic, sur le comportement des utilisateurs et surtout dans quelle mesure le site permet d'atteindre les objectifs définis.

DÉROULÉ DU PROGRAMME



1/2

9h30

Accueil des participants

9h45

Introduction à Google Analytics

- > Google Analytics, pour quoi faire ?
- > Configuration, organisation, interfaces ...

10h15

Introduction à Google Analytics

- > Configuration d'un compte GA
- > Configuration d'une propriété GA
- > Configuration de trois vues GA

10h45

Comprendre Google Analytics

- > Comprendre les indicateurs fondamentaux
- > Comprendre et configurer des objectifs de conversion
- > Comprendre et configurer des segments d'audience
- > Découvrir des fonctionnalités "cachés" utiles
- > Mesurer les sources de trafic

11h00

Analyse de l'audience

- > Données démographiques de l'audience
- > Données géographiques de l'audience
- > Données sur les appareils de l'audience
- > Données diverses sur la nature de l'audience

11h30

Analyses de l'Audience

Exercice de lecture et QCM des statistiques d'audience

DÉROULÉ DU PROGRAMME

2/2



12h00

Analyses de l'Acquisition

Comprendre les utilisateurs qui se connectent via le référencement naturel, la source directe, les réseaux sociaux, les campagnes webmarketing, les liens d'affiliation

13h00

Pause déjeuner

14h00

Analyses de l'Acquisition

Exercices de lecture et QCM des statistiques d'acquisition

15h00

Analyses du Comportement

- > Analyser les pages du site
- > Analyser les pages d'atterrissages
- > Analyser les pages de sorties

15h30

Statistiques

- > Analyse de 2 campagnes différentes
- > Quelles stratégies à mettre en place pour optimiser ?

17h30

Fin de formation

LES ÉQUIPEMENTS NÉCESSAIRES :



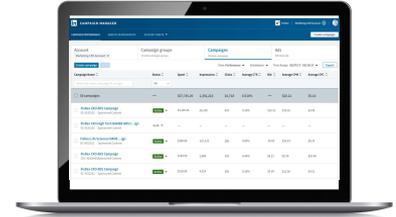
1

Un ordinateur portable
et son chargeur



2

Un navigateur web



3

Un accès à un compte
LinkedIn Campaign
Manager

VOTRE
FORMATEUR



DIMITRI SCANDALETOS

*Consultant Social Media Digital et Data
au sein de l'agence Limpide.*

- Formation en séance chez Limpide (10 bd des batignolles, 75017 Paris)
- Un formateur encadrant
- Outils de formation collaboratif : Beekast
- Cas pratiques et exercices pendant la formation pour évaluer en continu le stagiaire

SUIVIS ET ÉVALUATION :

Une attestation individuelle sera **délivrée** aux stagiaires



Les stagiaires et le formateur devront **signer** une feuille d'émargement



Les acquis seront **évalués** de manière continue sous forme de cas pratiques et d'exercices



QUI SOMMES-NOUS ?

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum.



Limpide

USER & BRAND

Experiences



9

années
d'exercice



45

talks



30

collaborateurs

NOS AUTRES FORMATIONS :

Savoir se servir de LinkedIn Advertising



Choisir un mot-clé performant



POUR TOUTE DEMANDE D'INFORMATION MERCI DE CONTACTER :

A bientôt !



Limpide