

Inbound Marketing Strategy : attirez, convertissez et fidélisez vos clients grâce au digital

Lien : https://maroc-performance.com/formation/inbound-marketing-strategy-attirez-convertissez-et-fidelisez-vos-clients-grace-au-digital

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
5 jours (35h)	**MAR23**	**Webmarketing**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les principes fondamentaux de l’inbound marketing et son rôle dans la stratégie digitale
- Savoir construire une stratégie d’acquisition basée sur l’attraction et la valeur ajoutée
- Identifier et exploiter efficacement les buyer personas pour cibler les bons prospects
- Concevoir une stratégie de contenu orientée conversion et engagement
- Optimiser la visibilité digitale grâce aux leviers SEO et aux canaux d’acquisition
- Générer des leads qualifiés de manière continue et mesurable
- Mettre en place des dispositifs de marketing automation et de nurturing
- Améliorer le taux de conversion à travers des parcours clients optimisés
- Suivre, analyser et optimiser les performances de la stratégie inbound

👥 POUR QUI ?

- ✔ Responsables marketing et marketing digital
- ✔ Chargés de communication et responsables contenus
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants de PME
- ✔ Growth marketers et spécialistes acquisition
- ✔ Community managers et social media managers
- ✔ Responsables e-commerce
- ✔ Toute personne souhaitant développer une stratégie d’acquisition digitale performante

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction à l’inbound marketing

- Définition et principes fondamentaux
- Différence entre inbound et outbound marketing
- Avantages de l’approche inbound

2 / Compréhension des buyer personas

- Définition des personas marketing
- Analyse des besoins et comportements clients
- Construction de profils types

3 / Définition des objectifs marketing

- Objectifs de trafic, leads et conversion
- Alignement marketing et business
- Indicateurs de performance (KPI)

4 / Stratégie de contenu

- Création de contenu à forte valeur ajoutée
- Blog, articles, vidéos et guides
- Calendrier éditorial

5 / SEO et visibilité organique

Maroc Performance

- Optimisation pour les moteurs de recherche
- Mots-clés et intention de recherche
- Référencement naturel

6 / Génération de trafic qualifié

- Réseaux sociaux et acquisition de trafic
- Email marketing
- Campagnes digitales

7 / Conversion des visiteurs en leads

- Landing pages optimisées
- Call-to-action efficaces
- Formulaires et lead magnets

8 / Marketing automation

- Scénarios automatisés
- Nurturing des leads
- CRM et suivi client

9 / Fidélisation et relation client

- Expérience client digitale
- Emailing relationnel
- Programmes de fidélité

10 / Analyse et optimisation de la stratégie

- Analyse des performances
- Optimisation continue des campagnes
- Amélioration du ROI marketing

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

01 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
29 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 17 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés