

DÉVELOPPER SA VISIBILITÉ ET SES VENTES EN LIGNE

NIVEAU : PERFECTIONNEMENT - * Nouveauté

DURÉE : 2 jours - 14 H

Bien utilisés, les médias numériques (site web, réseaux sociaux, newsletters) peuvent être des outils commerciaux puissants et efficaces. Cette formation permettra aux participants de construire une stratégie marketing performante et d'optimiser leurs pratiques.

SESSIONS : Du 12/02/2026 au 13/02/2026

TARIF ENTREPRISE : 1000 € HT — TARIF PARTICULIER : 720 € TTC — TARIF INTRA : Nous consulter

OBJECTIFS

- Construire une stratégie numérique alignée avec son identité éditoriale
- Identifier ses audiences et créer des contenus performants
- Définir des objectifs chiffrés, mesurer l'efficacité de ses actions et les ajuster en fonction des résultats obtenus
- Accroître ses ventes grâce au marketing social media

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Éléments de méthodologie pour appliquer concrètement sa stratégie et l'adapter à ses moyens.
- Nombreux ateliers de mise en pratiques.
- Apports théoriques
- Études de cas à partir des expériences des participant-es
- Travail individuel et travail de groupe
- Mises en situation
- Échanges personnalisés avec le formateur ou la formatrice

FORMATEUR

Un-e professionnel-le expert-e en stratégie digitale et en communication web, également professionnel-le de l'édition

PUBLICS

- Chargé-es de communication dans le domaine de l'édition
- Prestataires de services dans les domaines du livre ou de l'écrit
- Chargé-es d'organisation d'événements ou de communication dans la culture

Si vous vous identifiez comme une Personne en Situation de Handicap : afin de bien vous recevoir, contactez notre équipe à l'adresse formations@fontaineolivres.com pour évaluer ensemble les adaptations et accessibilités nécessaires pour participer à notre formation.

PRE-REQUIS

Avoir des produits ou des services à vendre sur les réseaux sociaux

PROGRAMME

JOUR 1 - Construire sa stratégie numérique éditoriale

I. Le rôle clé des médias numériques

- Les Réseaux Sociaux : outils de découverte, de recommandation et d'achat pour les lecteurs.
- Les nouveaux prescripteurs : influenceurs littéraires, communautés de lecteurs et newsletters culturelles
- Le storytelling éditorial : raconter sa mission, son univers et ses auteurs
- Panorama des outils numériques : Instagram, Tik Tok, LinkedIn, Facebook, site web et newsletter

II. Analyse des cas pratiques des participant-es

- › Exercice pratique : Définir sa stratégie numérique en 4 étapes :
 - Identifier ses objectifs (notoriété, image, ventes)
 - Comprendre ses publics cibles
 - Choisir ses canaux prioritaires en fonction de ses ressources
 - Définir un ton et des formats adaptés
- › Étude de cas : exemples de stratégies numériques d'acteurs de l'édition

JOUR 2 - Accroître sa visibilité et ses ventes

III. Construire la stratégie marketing de son projet

- Se fixer des objectifs réalistes et trouver le moyen de les atteindre
- Cibler son audience
- Concevoir des campagnes de publications adaptées aux spécificités de chaque réseau social
- Par quoi commencer et à quel rythme ? Comment fidéliser son audience ?
- Quel budget investir dans sa communication et comment le répartir

- Penser la conception de son site marchand pour optimiser les ventes
- Concevoir son calendrier de publication
- › **Exercice pratique** : chaque participant-e élabore la stratégie marketing adaptée à son projet

IV. Valoriser sa communication à long terme

- Analyser ses résultats grâce aux outils de veille et statistiques
- Ajuster en continu ses campagnes de communication
- Réinvestir son budget afin de capitaliser sur ses gains d'audience
- Recueillir les adresses mails et les faire fructifier grâce à la newsletter
- Développer des partenariats

MODALITES PÉDAGOGIQUES

- Salle équipée d'un vidéoprojecteur - Internet haut débit.
- Nb : il est préférable d'amener son propre ordinateur portable. Nous pouvons en fournir un sur demande (coût additionnel : 30€ HT).
- En présentiel/en visioconférence

SUPPORTS / DOCUMENTATIONS

- Boîte à outils & liste de ressources
- Supports théoriques
- Documents de travail issus d'exemples concrets
- Bibliographie, sitographie, institutions utiles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Auto-évaluation par relevé d'acquis de compétences
- Quizz, études de cas, travaux pratiques, mises en situation