

Formation

**Développer son activité
grâce au marketing local**
Pour débutants



Une Impulsion

IMPULSEZ VOTRE PROPULSION

www.uneimpulsion.fr - 06 71 90 51 27

Stratégies de marketing local : Attirer et fidéliser sa clientèle de proximité

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

1. Comprendre l'importance du marketing local dans le développement d'une activité.
2. Mettre en place des actions de communication adaptées à sa zone de chalandise.
3. Optimiser sa présence en ligne pour toucher une clientèle locale.
4. Exploiter le réseau local et les partenariats pour accroître sa visibilité.

Mettre en œuvre une stratégie multicanale efficace (physique et numérique).

Public visé

Indépendants, auto-entrepreneurs, commerçants, artisans, TPE souhaitant développer leur clientèle locale.

Prérequis

- Avoir une activité commerciale ou de service nécessitant une clientèle locale.
 - Maîtriser l'outil informatique et Internet.
 - Venir avec un ordinateur portable et une connexion à son compte Google My Business (si existant).
-

Durée

- 7 heures – 1 journée
-

Coût de la formation

- 600 € la journée avec prise en charge FAFCEA.
- 450 € la journée sans prise en charge (tarif préférentiel pour les indépendants sans prise en charge).

Stratégies de marketing local : Attirer et fidéliser sa clientèle de proximité

Programme détaillé

Matinée : Comprendre et structurer une stratégie de marketing local

1. Les fondamentaux du marketing local

- Qu'est-ce que le marketing local et pourquoi est-il crucial ?
- Définir sa cible locale et son positionnement.
- Étudier les comportements d'achat et attentes des clients de proximité.

2. Optimiser sa présence en ligne pour le référencement local

- Google My Business : Création, optimisation et gestion de son profil.
- Avis clients et gestion de la réputation en ligne.
- Utilisation des réseaux sociaux pour toucher une audience locale.

3. Développer des partenariats et collaborations locales

- Travailler avec les commerces voisins, associations et institutions locales.
- Événements, salons et marchés locaux : comment les exploiter ?
- Création d'offres croisées et fidélisation des clients par le bouche-à-oreille.

Après-midi : Actions concrètes et mises en application

1. Créer des supports de communication adaptés au marketing local

- Flyers, affiches, cartes de visite : bonnes pratiques et distribution efficace.
- Emailing et SMS marketing : comment les utiliser pour fidéliser ses clients ?
- Exemples de campagnes locales réussies.

2. Mettre en place une stratégie multicanale locale

- Combiner les actions en ligne et hors ligne pour une visibilité maximale.
- Créer des offres promotionnelles et des campagnes locales ciblées.
- Mesurer l'efficacité des actions et ajuster sa stratégie.

3. Atelier pratique : Élaboration d'un plan d'action personnalisé

- Identification des opportunités marketing spécifiques à chaque activité.
- Mise en place d'un calendrier d'actions marketing locales.
- Présentation des stratégies élaborées et conseils d'optimisation.

Stratégies de marketing local : Attirer et fidéliser sa clientèle de proximité

Modalités pédagogiques

- Cours théoriques : Fondamentaux du marketing local et stratégies associées.
 - Travaux pratiques : Création et optimisation d'outils de communication.
 - Mises en situation réelles : Simulation de campagnes locales et analyse de résultats.
 - Accompagnement individualisé : Coaching et feedback personnalisé.
 - Résultat concret : Chaque participant repart avec un plan d'action prêt à être mis en place.
-

Modalités d'évaluation

- Évaluation continue lors des exercices pratiques.
 - Évaluation finale : présentation et mise en application du plan marketing local.
 - Attestation de fin de formation délivrée à chaque participant.
-

Moyens techniques

- Salle équipée d'un vidéoprojecteur et d'une connexion Internet haut débit.
- Chaque participant doit venir avec son ordinateur portable et, si possible, un accès à son compte Google My Business.

Support de cours numérique remis aux participants.

Formatrice

- Nom : Elodie Persehaie
- Profil : Consultante et formatrice, experte en création d'outils pour le développement des activités des indépendants. Spécialisée dans l'accompagnement des entrepreneurs pour améliorer leur stratégie, leur visibilité, leur communication et leur notoriété.

www.elodie-persehaie.com