

Formation

Attractivité d'une étude



Le présent formulaire détaille notre Formation « Attractivité d'une étude » :

Chapitres	Contenu
<input type="checkbox"/> Définition de votre étude	Listes de vos services vs. Type(s) de clientèle <ul style="list-style-type: none">- Diagramme de Kano Définition Image Réelle Définition Image Numérique Liens entre réalité et numérique Attractivité : <ul style="list-style-type: none">o Méthode(s) de mesureo Indicateurs de suivi
<input type="checkbox"/> Image numérique de l'étude	Règles Définition du contenu <ul style="list-style-type: none">- Site internet- Logo- Choix nom de domaine- Adresse email avec extension nom de domaine- Annuaire avocat en ligne- LinkedIn, réseaux sociaux- Autres pages sur Internet pointant vers vous
<input type="checkbox"/> Groupes de travail de 3 personnes	<i>Création d'une image réelle et numérique pour une étude (15-20mn)</i> <i>Présentation des résultats aux autres groupes (5mn)</i>



Web Marketing

Définition de ma cible

- Besoins de ma cible
- Offres et demandes dans cette cible
- Étude de la concurrence présente sur le numérique

Définition du contenu

Comment me différencier et toucher ma cible ?

Augmenter son audience

Lancer sa campagne publicitaire

Mesure des résultats

Déontologie : Règlementation et usages

Interdictions

Tolérances

Autorisations de facto ou à demander

Type de contenu : photo ; vidéo et texte

Médias utilisés

Publicité payante

Groupes de travail de 3 personnes

Création d'une campagne marketing numérique (15-20 mn)

Présentation des résultats aux autres groupes (5mn)

Comment utiliser au mieux son réseau personnel et professionnel

Comment innover

Nouvelle(s) activité(s) avocat

Le numérique comme moyen pour casser les barrières, codes et besoins en ressources

