1. ESIC-Online MARKETING STRATEGY

Dans l’optique de voir un trafic conséquent et par ailleurs des commandes de formation sur ESIC-Online, nous avons recherché des stratégies et voici les grandes lignes d'une stratégie marketing pour une plateforme d'apprentissage en ligne (e-learning).

1. Identifier le public cible : Déterminer le groupe démographique que vous souhaitez atteindre avec votre plateforme de formation en ligne, comme les étudiants, les professionnels ou un secteur spécifique.
2. Définir la proposition de valeur unique (UVP) : Expliquez clairement les avantages de votre plateforme d'apprentissage en ligne et ce qui la distingue de ses concurrents.
3. Marketing de contenu : Développer et distribuer un contenu éducatif de haute qualité lié aux cours proposés sur votre plateforme. Partagez-le sur votre blog, les médias sociaux et les forums pertinents.
4. Optimisation des moteurs de recherche (SEO) : Optimiser votre site Web et votre contenu en ligne pour les moteurs de recherche afin que les clients potentiels puissent vous trouver facilement.
5. Marketing d'influence : Associer à des influenceurs de votre public cible pour promouvoir la plateforme.
6. Marketing par courriel : Constituer une liste d'e-mails de clients potentiels et actuels, et envoyer des bulletins d'information réguliers pour les tenir informés et engagés.
7. Publicité payante : Envisager de diffuser des publicités en ligne ciblées pour atteindre les clients potentiels qui recherchent des solutions d'apprentissage en ligne.
8. Recommandations d'utilisateurs : Encourager les utilisateurs actuels à recommander votre plateforme à leurs amis et à leur famille par le biais de programmes de recommandation.
9. Collaborer avec des établissements d'enseignement et des organisations : Établir des partenariats avec des écoles, des universités et des organisations professionnelles pour offrir à leurs étudiants ou à leurs membres un accès à la plateforme.
10. Suivre et analyser les résultats : Utiliser des outils d'analyse pour suivre le succès de vos efforts de marketing et prendre des décisions fondées sur des données pour les campagnes futures.

N'oubliez pas que l'essentiel est d'offrir constamment de la valeur et de faire en sorte que les clients potentiels puissent facilement découvrir et essayer votre plateforme.

1. **Identifier le public cible :**

Ici la cible a bien été définit c’est-à-dire ;

* **Personna** : Décrocheur scolaire (éloigné, vulnérable, parcours cassé etc.)
* **Reconversion** : Personnes qui ont déjà bossé qui qui veulent passer au numérique surtout que ça recrute (avec une promesse Retour à l'emploi \*ASAP\* pour ceux en reconversion)
* **Genre**: \*Les femmes (45% des femmes)
* **Métiers visés** : Code Infra IA
* **Source**: ESports, Gaming, Réseaux sociaux, Quartiers populaires, Seniors etc.
* **Age**: Age moyen 30ans,
* **Statut :** Réfugiés, Handicap, Min Bac
* **Zone cible** : Europe

Après avoir définit la cible nous pouvons passer au point suivant

1. **Définir la proposition de valeur unique (UVP)**

Quelques propositions que nous avons pour construire pour ESIC

* Notre plateforme d'apprentissage en ligne offre des cours interactifs de haute qualité, dispensés par des experts du secteur, pour une fraction du coût de l'enseignement traditionnel. Grâce à des horaires flexibles, une assistance 24h/24 et 7j/7 et une expérience d'apprentissage personnalisée, nous donnons aux étudiants les moyens d'atteindre leurs objectifs et de faire progresser leur carrière, où qu'ils soient et à tout moment.
* Notre plateforme combine une technologie de pointe et un encadrement personnalisé pour offrir une expérience d'apprentissage véritablement interactive. Nos cours sont conçus pour stimuler et engager les étudiants, en leur fournissant les compétences et les connaissances nécessaires pour réussir sur le marché du travail compétitif d'aujourd'hui.
* Notre plateforme d'apprentissage en ligne offre une combinaison unique de technologie et de contact humain, offrant aux étudiants un soutien et des conseils personnalisés à chaque étape du processus. Grâce à nos cours innovants et à notre équipe de soutien dévouée, vous pouvez atteindre vos objectifs d'apprentissage et réaliser votre plein potentiel.
* Notre plateforme propose des parcours d'apprentissage personnalisés, des quiz interactifs et des projets concrets afin de garantir aux étudiants une expérience d'apprentissage pratique. Nos cours sont conçus pour aider les étudiants à acquérir les compétences et les connaissances dont ils ont besoin pour réussir sur le marché du travail actuel, qui évolue rapidement.

Ces UVP mettent en avant les caractéristiques et les avantages uniques des plateformes d'apprentissage en ligne respectives, telles qu'une expérience mobile, une technologie de pointe, un accompagnement personnalisé, un prix abordable, un apprentissage pratique et une assistance dédiée.

1. **Marketing de contenu**

A revoir avec Achille

1. **Optimisation des moteurs de recherche (SEO)**

* Recherche de mots-clés : Nous allons rechercher des mots-clés pertinents ayant un volume de recherche élevé pour les sous-catégories de formation, et pour les formations elles même. Nous avons utilisé des outils tels ;
* Google Keyword Planner : cet outil fait partie de Google Ads et fournit des données sur les tendances des mots clés, le volume de recherche et le niveau de concurrence.
* Google Trends : Google Trends fournit des données sur la popularité des termes de recherche au fil du temps, vous aidant à identifier les tendances émergentes et les changements saisonniers dans le volume de recherche de mots clés.
* Ubersuggest : cet outil de recherche de mots clés fournit des suggestions de mots clés à longue traine, de mots clés associés et d'idées de mots clés basées sur un mot clé de départ.
* Répondez au public : cet outil génère une représentation visuelle des questions et des prépositions que les internautes recherchent autour d'un mot clé spécifique, vous aidant à identifier de nouvelles idées de mots clés et de nouveaux sujets de contenu.
* Keyword.io : cet outil génère une liste de mots-clés associés et fournit des données sur leur volume de recherche et leur niveau de concurrence.
* SEMrush : cet outil fournit des données détaillées sur les mots clés, notamment les tendances des mots clés, le volume de recherche et le niveau de concurrence. Une version gratuite de l'outil est disponible, avec des fonctionnalités limitées.
* Structure du site Web : Nous assurer que le site Web est bien organisé et facile à naviguer, avec des titres, des sous-titres et une hiérarchie du contenu clairs. Cela aide les moteurs de recherche à comprendre la structure du site et permet aux utilisateurs de trouver plus facilement ce qu'ils recherchent.
* Optimisation sur page : Optimiser les pages de ESIC Online en incorporant des mots clés dans le contenu, les balises méta et les balises alt des images. Nous devons aussi veiller à ce que ESIC soit adapté aux téléphones portables et à ce qu'il se charge rapidement, car ce sont des facteurs de classement importants pour les moteurs de recherche.
* Création de contenu : **A revoir avec Achille**
* Liens retour : Acquérir des liens retour de haute qualité à partir de sites Web réputés dans la niche. Ces liens constituent un "vote de confiance" de la part d'autres sites Web et aident les moteurs de recherche à comprendre l'importance et la pertinence de ESIC.
* Médias sociaux : **A revoir avec Achille**
* Référencement local : Si un emplacement physique disponible, nous allons l'optimiser pour les moteurs de recherche locaux en indiquant votre adresse, votre numéro de téléphone et vos horaires d'ouverture sur ESIC et dans les annuaires professionnels locaux.
* Suivre et analyser : Des outils tels que Google Analytics et Google Search Console pour suivre le trafic et le classement du site Web. Utilisez ces données pour prendre des décisions éclairées sur les futures stratégies de référencement et pour mesurer le succès.

1. **Marketing d'influence**

A revoir avec Achille

1. **Marketing par courriel**

Le marketing par e-mail est un moyen rentable d'atteindre et d'engager le public cible et de générer des résultats pour ESIC. Voici les étapes à suivre pour développer une campagne de marketing par e-mail réussie :

* Constituer la liste d'adresses électroniques : Recueillir les adresses électroniques du public cible par le biais des inscriptions sur ESIC, les médias sociaux ou d'autres canaux. Et bien sûr d'avoir obtenu leur consentement pour recevoir des e-mails de nous.
* Segmenter la liste : Diviser la liste d'e-mails en groupes plus petits en fonction de facteurs tels que les données démographiques, le comportement et les intérêts. Cela nous permet de créer un contenu plus ciblé et plus pertinent pour chaque groupe.
* Développer une stratégie de contenu : Planifier les types de contenu que ESIV va inclure dans les e-mails, tels que des offres promotionnelles, du contenu éducatif, des nouvelles du secteur, etc. Ce contenu doit correspondre aux objectifs marketing généraux et le public cible.
* Créer un contenu d'e-mail convaincant : Rédiger des e-mails qui attirent l'attention de du public et lui apportent de la valeur. Les e-mails doivent être visuellement attrayants, faciles à lire et contenir un appel à l'action clair.
* Tester et optimiser : Tester différents éléments des e-mails, tels que les lignes d'objet, le contenu et les appels à l'action, pour voir ce qui fonctionne le mieux. Affiner continuellement l’approche en fonction des résultats.
* Automatiser et planifier : Nous allons utiliser un logiciel de marketing par e-mail tels que **MailChimp, Sendinblue, Zoho Mail, SendPulse, Moosend** pour automatiser et programmer les e-mails afin d'obtenir une efficacité maximale. Cela nous permet également de suivre le succès des campagnes et de prendre des décisions basées sur des données.
* Contrôler et mesurer les résultats : Utilisation des outils d'analyse pour suivre les taux d'ouverture, les taux de clics et les conversions des e-mails.

1. **Publicité payante**

A revoir avec Achille

1. **Recommandations d'utilisateurs**

Les recommandations d'utilisateurs peuvent être un moyen efficace de promouvoir la plateforme ESIC et d'acquérir de nouveaux clients. Quelques étapes à suivre pour développer un programme de recommandation d'utilisateurs efficace :

* Définir les objectifs du programme de recommandation : Déterminer ce que nous voulons atteindre grâce au programme de recommandation, par exemple accroître la notoriété de la marque, acquérir de nouveaux clients ou renforcer la fidélité des clients.
* Proposer des incitations : Offrir des incitations aux utilisateurs actuels pour qu'ils recommandent la plate-forme à de nouveaux clients. Cela peut prendre la forme de remises, de récompenses ou d'un accès exclusif au contenu.
* Faciliter le partage : Proposer aux utilisateurs des moyens simples et pratiques de partager ESIC avec leurs amis et leur famille. Il peut s'agir de liens de parrainage, de partage sur les médias sociaux et d'invitations par e-mail.
* Suivre et mesurer les résultats : Des outils de suivi et de mesure pour contrôler le succès de du programme de parrainage et prendre des décisions fondées sur des données pour améliorer son efficacité.

1. **Collaborer avec des établissements d'enseignement et des organisations**

Établir des partenariats avec des écoles, des universités et des organisations professionnelles pour offrir à leurs étudiants ou à leurs membres un accès à la plateforme.

1. **Suivre et analyser les résultats**

Le suivi et l'analyse des résultats des efforts de marketing sont essentiels au succès de la plateforme ESIC. Utiliser des outils d'analyse, tels que Google Analytics, pour suivre et mesurer des paramètres clés tels que le trafic sur le site web, les taux de conversion et l'engagement des utilisateurs.

***N'oublions pas que l'essentiel est d'offrir constamment de la valeur et de faire en sorte que les clients potentiels puissent facilement découvrir et essayer la plateforme.***

1. CUSTOMER RELATIONAL MANAGEMENT (CRM) SOLUTION

La mise en œuvre d'un CRM pour la plateforme ESIC peut nous aider à mieux gérer et analyser les interactions et les données des clients, à améliorer l'engagement et la satisfaction des clients et à stimuler la croissance de l’entreprise en général. Les étapes qu’on peut suivre pour mettre en œuvre un CRM pour ESIC :

* Déterminer les besoins en matière de CRM : Identifiez les besoins de l’entreprise et les principales caractéristiques et capacités qu’on recherche dans une solution CRM.
* Évaluer les solutions CRM : Rechercher et évaluer différentes solutions de CRM pour trouver celle qui répond le mieux aux besoins. Tenir compte de facteurs tels que la facilité d'utilisation, l'intégration avec d'autres outils et le coût. Quelques-uns sont ;
* HubSpot CRM : Une solution CRM complète qui comprend des fonctionnalités pour la gestion des données clients, l'automatisation du marketing, l'automatisation de la force de vente, ainsi que le service et le support client.
* Zoho CRM : Une solution CRM puissante qui inclut des fonctionnalités de gestion des données clients, d'automatisation de la force de vente et d'automatisation du marketing.
* Bitrix24 : Une solution CRM complète qui comprend des fonctions de gestion des données clients, d'automatisation de la force de vente, d'automatisation du marketing, ainsi que de service et de support client.
* Agile CRM : Une solution CRM complète qui comprend des fonctionnalités de gestion des données clients, d'automatisation de la force de vente, d'automatisation du marketing, ainsi que de service et de support client.
* Pipedrive : Une solution CRM simple et intuitive qui comprend des fonctionnalités de gestion des données clients, d'automatisation de la force de vente et d'automatisation du marketing.
* Planifier et préparer la mise en œuvre : Planifier et préparer la mise en œuvre de la solution CRM, y compris la migration des données, l'intégration avec d'autres outils et la formation de l’équipe.
* Mettre en œuvre la solution CRM : Suivre le plan de mise en œuvre et intégrer la solution CRM à ESIC.
* Tester et affiner : Tester la solution CRM et l’affiner en fonction des résultats et des commentaires de l’équipe.
* Évaluer et améliorer en permanence : Évaluer et améliorer continuellement la solution CRM pour s’assurer qu'elle reste efficace et alignée sur les besoins.

En mettant en œuvre un CRM pour ESIC-Online, nous pouvons obtenir des informations précieuses sur le comportement et les préférences des clients, améliorer leur engagement et leur satisfaction, et stimuler la croissance de l’entreprise.

1. OUTIL DE CHAT SUR ESIC

L'ajout d'un outil de chat à ESIC peut contribuer à améliorer l'engagement et la satisfaction des clients en offrant aux clients potentiels un moyen rapide et pratique de poser des questions et de recevoir une assistance. Quelques étapes que nous pouvons suivre pour ajouter un outil de chat à ESIC :

* Déterminer les besoins de l’outil de chat : Identifier les besoins de l’entreprise et les principales caractéristiques et capacités d’attente d'un outil de chat, comme la messagerie en temps réel, l'intégration au CRM et la capacité de gérer plusieurs chats simultanément.
* Évaluer les outils de chat : Rechercher et évaluer différents outils de chat pour trouver celui qui répond le mieux aux besoins. Tenir compte de facteurs tels que la facilité d'utilisation, l'intégration avec d'autres outils et le coût. Voici quelques-uns ;
* Tawk.to : Un logiciel de chat en direct gratuit et puissant qui peut être intégré à ESIC pour fournir un support client en temps réel.
* Freshchat : Un outil de messagerie gratuit qui offre des fonctions de chat en direct et de messagerie, ainsi qu'une intégration avec le CRM et d'autres outils.
* Intercom : Un outil de messagerie et de chat en direct gratuit qui fournit une suite d'outils de communication, notamment le chat, l'e-mail et les médias sociaux.
* Drift : Un outil de chat gratuit qui offre des fonctions de chat en direct, de messagerie et de marketing conversationnel, ainsi qu'une intégration avec le CRM et d'autres outils.
* Zendesk Chat : Un logiciel de chat en direct gratuit qui offre une assistance client en temps réel, ainsi qu'une intégration avec le CRM et d'autres outils.
* Planifier et préparer la mise en œuvre : Planifier et préparer la mise en œuvre d’outil de chat, y compris l'intégration avec d'autres outils et la formation de l’équipe.
* Mettre en œuvre l'outil de chat : Suivre le plan de mise en œuvre et intégrez l'outil de chat à ESIC.
* Tester et affiner : Tester l'outil de chat l’affinez en fonction des résultats et des commentaires de l’équipe et des clients.
* Évaluer et améliorer en permanence : Évaluer et améliorer continuellement l’outil de chat pour s’assurer qu'il reste efficace et qu'il répond aux besoins.

En ajoutant un outil de chat à ESIC-Online, nous pouvons offrir aux clients potentiels un moyen rapide et pratique de poser des questions et de recevoir de l'aide, et améliorer leur expérience globale de la plateforme.