



Marketing créateur de contenu

ATELIER

Plus de 21 heures de conférences vidéo

Dans un monde où les plateformes numériques jouent un rôle central, il est crucial pour les créateurs de contenus d'adopter une approche marketing solide pour se démarquer, attirer une audience fidèle et monétiser efficacement leur travail. C'est pourquoi nous avons conçu une formation dédiée au marketing pour les créateurs de contenus, afin de vous offrir les compétences nécessaires pour développer votre activité en ligne et maximiser votre impact.

Programme de formation sur le marketing pour créateur de contenus

Durée : 3 jours

Jour 1 : Développement de l'image de marque personnelle et stratégie de contenu

Matinée : Construire son image de marque en tant qu'influenceur

09h00 - 10h00 : Présentation de la formation

Objectifs de la formation

- Présentation des participants

10h00 - 11h30 : Identité de marque personnelle

- Définir son identité de marque personnelle : valeurs, mission, personnalité
- Comprendre son public cible : segmenter et identifier les personas
- Exercices pratiques : définition de son positionnement et de son identité visuelle

11h30 - 12h30 : Branding visuel et storytelling

- Créer une cohérence visuelle (charte graphique, couleurs, typographie)
- Le pouvoir du storytelling : raconter une histoire autour de sa marque
- Exemples d'influenceurs ayant réussi leur branding

Après-midi : Stratégie de contenu pour les influenceurs

13h30 - 15h00 : Élaboration d'une stratégie marketing

- Développer une stratégie de contenu impactante
- Types de contenu adaptés aux plateformes (vidéos, photos, articles, podcasts)
- Planification de contenu : calendrier éditorial, fréquence de publication
- Créer du contenu engageant et authentique

15h00 - 16h30 : Les outils pour la création de contenu

- Outils et applications pour la création de vidéos, photos, et visuels
- Optimisation des contenus pour chaque plateforme (Instagram, YouTube, TikTok)
- Atelier pratique : création d'un contenu prêt à publier

16h30 - 17h00 : Échanges et retours d'expérience

- Partage de bonnes pratiques entre les participants

Jour 2 : Croissance de l'audience et monétisation

Matinée : Croissance de l'audience

09h00 - 10h30 : Développer sa communauté

- Techniques pour accroître sa visibilité sur les réseaux sociaux
- Stratégies pour attirer et fidéliser une audience engagée
- Optimisation des profils et de la bio sur les réseaux sociaux

10h30 - 12h30 : Les algorithmes des réseaux sociaux

- Comprendre comment fonctionnent les algorithmes (Instagram, YouTube, TikTok)
- Techniques pour améliorer son reach organique
- Étude de cas : analyses de croissance d'influenceurs à succès

Après-midi : Monétisation et collaborations

13h30 - 15h00 : Monétiser son influence

- Stratégies de monétisation : partenariats, placement de produits, affiliations
- Comment négocier et structurer des collaborations avec les marques
- Introduction aux plateformes de monétisation pour influenceurs

15h00 - 16h30 : Collaborations avec les marques

- Créer des partenariats gagnant gagnant avec les marques
- Établir et entretenir des relations durables avec les marques
- Atelier pratique : simulation de négociation de contrat avec une marque

16h30 - 17h00 : Étude de cas et retour d'expérience

- Études de collaborations réussies entre marques et influenceurs

Jour 3 : Gestion de l'image et analyse des performances

Matinée : Gestion de l'image et gestion de crise

09h00 - 10h30 : Construire et protéger son image en ligne

- Éviter les pièges de la mauvaise communication
- Comment gérer les critiques et les commentaires négatifs
- Techniques pour maintenir une bonne réputation en ligne

10h30 - 12h30 : Gestion de crise

- Anticiper et gérer les crises d'image
- Exemples de mauvaises gestions de crises et de rétablissement réussi
- Simulation pratique : gestion d'une crise en ligne

Après-midi : Analyser et optimiser les performances

13h30 - 15h00 : Analyser les performances

- Outils d'analyse : statistiques des réseaux sociaux, Google Analytics
- Interpréter les indicateurs de performance (engagement, reach, conversion)
- Optimiser son contenu et ses actions en fonction des données

15h00 - 16h00 : Growth hacking pour influenceurs

- Techniques de croissance accélérée
- Automatisation et outils de gestion pour gagner du temps
- Mise en place d'un plan d'action de growth hacking

16h00 - 17h00 : Conclusion et plan d'action

- Élaboration d'un plan d'action personnalisé pour chaque participant
- Questions/réponses et bilan de la formation

Objectifs du programme

- Acquérir les compétences nécessaires pour développer et gérer son image de marque en tant qu'influenceur.
- Savoir créer et optimiser une stratégie de contenu efficace pour les réseaux sociaux.
- Comprendre comment attirer et fidéliser une audience, et monétiser son influence.
- Maîtriser la gestion de crise et l'optimisation des performances à travers l'analyse de données.

Méthodologie pédagogique

- Apprentissage centré sur la pratique, avec de nombreux ateliers pour appliquer les concepts abordés.
- Études de cas réelles d'influenceurs et de marques, analyses de campagnes réussies et échanges d'expériences.
- Outils pratiques pour la création de contenu, la gestion des réseaux sociaux, et l'analyse des performances.

Ce programme est flexible et peut être ajusté en fonction des besoins spécifiques des participants.