

Acquisition de trafic e-commerce : attirez des visiteurs qualifiés et augmentez vos ventes

Lien : https://maroc-performance.com/formation/acquisition-de-trafic-e-commerce-attirez-des-visiteurs-qualifies-et-augmentez-vos-ventes

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
MAR82

CATÉGORIE
Marketing Digital et Réseaux Sociaux

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les stratégies d’acquisition de trafic en e-commerce
- Maîtriser les leviers SEO et SEA pour générer du trafic qualifié
- Déployer des campagnes publicitaires performantes
- Utiliser les réseaux sociaux pour attirer des prospects
- Créer des contenus générateurs de trafic et de conversion
- Optimiser les parcours utilisateurs et les taux de conversion
- Exploiter les outils de web analytics pour piloter la performance
- Mettre en place des stratégies de fidélisation client
- Développer une stratégie e-commerce orientée croissance et rentabilité

👥 POUR QUI ?

- ✔ Responsables e-commerce
- ✔ Traffic managers
- ✔ Responsables marketing digital
- ✔ Webmarketers
- ✔ Entrepreneurs e-commerce
- ✔ Community managers
- ✔ Toute personne souhaitant développer le trafic et les ventes d’un site e-commerce

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Fondamentaux de l’acquisition de trafic en e-commerce

- Enjeux du trafic qualifié pour un site e-commerce
- Différents canaux d’acquisition digitale
- KPI et indicateurs de performance

2 / Référencement naturel (SEO) pour l’e-commerce

- Recherche de mots-clés transactionnels
- Optimisation des fiches produits et catégories
- SEO technique et performance du site

3 / Publicité en ligne et acquisition payante (SEA)

- Création de campagnes Google Ads
- Shopping Ads et Google Merchant Center
- Optimisation du coût d’acquisition

4 / Social Ads et acquisition via les réseaux sociaux

- Campagnes Facebook, Instagram et TikTok Ads
- Ciblage et segmentation des audiences
- Création de contenus publicitaires performants

5 / Content marketing et inbound marketing

Maroc Performance

- Création de contenus générateurs de trafic
- Blogging et stratégie éditoriale
- Tunnel de conversion e-commerce

6 / Email marketing et automation

- Acquisition et segmentation des contacts
- Campagnes emailing commerciales
- Scénarios automatisés de relance

7 / Optimisation de la conversion (CRO)

- Analyse du parcours utilisateur
- Optimisation des pages produits
- A/B testing et amélioration des conversions

8 / Web analytics et pilotage de la performance

- Utilisation de Google Analytics
- Suivi des sources de trafic
- Analyse des performances marketing

9 / Stratégie omnicanale et fidélisation

- Synergie entre canaux digitaux
- Fidélisation et réachat client
- Optimisation du ROI marketing

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

16 au 20 Nov. 2026	Présentiel - Casablanca
25 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés