



FORMATION EN VISIOCONFÉRENCE

PROPULSEZ VOTRE MARQUE AVEC UNE STRATÉGIE DE CONTENUS VIDÉO EFFICACE

7 heures / 1 jour

690 euros HT



100 % de nos apprenants atteignent leurs objectifs de formation
100 % des participants recommandent nos formations

Introduction

Le développement de l'image de marque est essentiel pour toute entreprise ou individu cherchant à se démarquer dans un marché concurrentiel. Elle est un élément clé de la transition numérique d'une entreprise car elle établit les fondations sur lesquelles reposent les interactions avec les clients dans le monde du marketing et du numérique.

Cette formation est conçue pour guider les entrepreneurs, responsables marketing et créateurs de contenu dans la conception, la promotion et l'optimisation de vidéos afin de maximiser l'impact de leur marque.

Cette formation vous fournit une compréhension approfondie de l'importance de la vidéo dans une stratégie de contenu, ainsi que les outils nécessaires pour créer, diffuser et optimiser des vidéos efficaces afin de propulser leur marque.

Objectifs de la formation :

- Créer une stratégie vidéo alignée avec les objectifs de votre marque.
- Définir une stratégie vidéo alignée avec leurs objectifs business et marketing.
- Identifier clairement leur audience cible et construire un persona pertinent.
- Concevoir un concept vidéo adapté, du message au script.
- Choisir les plateformes de diffusion les plus efficaces et adapter les contenus selon leurs codes.
- Optimiser la visibilité des vidéos grâce au référencement (titres, descriptions, mots-clés).
- Mesurer la performance des vidéos à travers des indicateurs clés (KPI).

LE PROGRAMME

Matinée : Conception et Planification de votre Stratégie Vidéo

1. Introduction & mise en contexte

- Présentation des enjeux du format vidéo en marketing digital.
- Chiffres clés & tendances actuelles.

2. Élaborer une Stratégie Vidéo Alignée avec vos Objectifs

- Définir ses objectifs : notoriété, engagement, conversion, fidélisation.
- Identifier la cible et construire un persona.
- Clarifier le message central et la promesse de marque.

3. Le concept et la narration

- Storytelling : l'art de raconter une histoire qui capte l'attention.
- Meilleures pratiques pour structurer vos vidéos : introduction, message principal, appel à l'action.
- Le wording
- Inspirations visuelles et tonalité adaptée aux plateformes

Après-midi : Promotion, Diffusion et Optimisation de vos Vidéos

4. Les canaux et plateformes de diffusion

- Choisir les meilleures plateformes pour diffuser vos vidéos : YouTube, Instagram, LinkedIn, Facebook, TikTok, etc.
- Adapter le format (vertical, horizontal, durée, sous-titres).

-
- Le planning de diffusion.
 - Bonnes pratiques de diffusion.

Optimisation SEO des Vidéos pour Booster leur Visibilité

- Optimiser le référencement naturel de vos vidéos : titres, descriptions, tags.
- L'importance des miniatures accrocheuses et des sous-titres pour attirer l'attention.
- Comment optimiser les vidéos pour les moteurs de recherche (Google, YouTube).
- L'optimisation des vidéos pour les algorithmes des plateformes sociales : comprendre ce qu'elles privilégient (temps de visionnage, taux d'engagement).

Analyser les Performances de vos Vidéos et Ajuster votre Stratégie

- Introduction aux KPIs pour mesurer l'efficacité des vidéos : vues, taux d'engagement, conversion, taux de rétention.
- Utilisation des outils d'analyse (YouTube Analytics, Facebook Insights, Google Analytics) pour suivre les performances.
- Comment utiliser les données pour ajuster vos vidéos et votre stratégie de contenu.

Q&A et Conclusion

- Session de questions-réponses pour répondre aux préoccupations spécifiques des participants.
- Recommandations pour poursuivre l'optimisation de votre stratégie vidéo après la formation.

LES INTERVENANTS



Anthony Bacou,
Directeur de création, Filmmaker, Storyteller.

LES PRÉ-REQUIS

Avoir un ordinateur muni d'une caméra et une bonne connexion internet. Il est nécessaire d'avoir un compte Instagram et d'être familier avec le format vidéo.

LE DÉROULEMENT

La session est proposée en format individuel pour une meilleure fluidité dans les échanges et un accompagnement personnalisé pour répondre aux besoins de chacun.

Cette formation en visioconférence s'étale sur une journée et dure 7 heures au global. La formation démarre à 9h30 et se termine à 17h30. Une pause déjeuner entre 12h30 et 13h30 est prévue dans le programme et peut être réduite ou déplacée si nécessaire à la demande des participants.

CGV /

Clap Maker propose des formations dans le domaine artistique de la communication et de l'image. La formation "PROPULSEZ VOTRE MARQUE AVEC UNE STRATÉGIE DE CONTENUS VIDÉO EFFICACE" est réalisée en visioconférence. Elle permettra aux candidats de développer leurs connaissances autour du format vidéo et de mettre en place une stratégie de communication par la vidéo pour booster leur marque.

1 / Objectifs

Cette formation est conçue pour guider les entrepreneurs, responsables marketing et créateurs de contenu dans la conception, la promotion et l'optimisation de vidéos afin de maximiser l'impact de leur marque.

Elle permet aux candidats d'avoir une compréhension approfondie de l'importance de la vidéo dans une stratégie de contenu, ainsi que les outils nécessaires pour créer, diffuser et optimiser des vidéos efficaces afin de propulser leur marque.

Ces objectifs n'impliquent aucune obligation de résultats pour Clap Maker qui s'engage simplement à fournir au client l'ensemble du support documentaire détaillé dans son offre de formation.

3 / Durée

Ce module de formation s'étale sur une journée d'une durée de 7 heures.

4 / Modalités et Délais d'accès

Les informations ci-après seront communiquées dans la convocation qui sera envoyée avant la formation :

- La formation est délivrée en visio-conférence.
- Le lien de connexion ainsi que l'horaire seront communiqués à l'apprenant par mail.

5 / Prix et règlements

Chaque module de formation est proposé par Clap Maker au tarif de 690 euros HT.

6 / Contact

Dans le cadre de son offre de formation, Clap Maker permet à ses clients de contacter Clap Maker via l'adresse mail suivante : contact@clap-maker.com. Un numéro de téléphone est également mis à disposition des stagiaires 06.25.69.29.85.

Adresse postale, informations légales : 229 rue Saint-Honoré 75001 Paris

7 / Modalités d'évaluation

Clap Maker évalue les stagiaires sur l'analyse et l'étude du projet du stagiaire et son évolution au cours de la formation à partir de critères pré-définis qui permettent de contrôler la bonne acquisition des compétences par le stagiaire. L'évaluation a lieu avant la formation (niveau de départ) et à l'issue (niveau des acquis suite à la formation).

8 / Méthode mobilisée

Clap Maker délivre ces modules de formation sous forme heuristique, démonstrative.

9 / Accessibilité aux personnes handicapées

Si vous pensez être en situation de handicap, merci de contacter notre référent Anthony Bacou par téléphone au 06 25 69 29 85 afin que nous puissions évaluer l'ensemble de vos besoins et voir quelles solutions sont envisageables pour vous accompagner, vous former ou vous orienter.

CLAP MAKER

229 RUE SAINT-HONORÉ, 75001 PARIS

ANNE-CAMILLE BACOU / 06 33 37 83 85

ANNE-CAMILLE@CLAP-MAKER.COM