

# Commercialiser votre site web local

## Formateur :

Michel Colin : Consultant indépendant qui intervient depuis 4 ans dans de nombreuses stations de radio. 25 ans d'expérience radio en Italie, France et Suisse, dans des stations locales, des réseaux nationaux et internationaux (Clear Channel). Membre du Radio Advertising Bureau (USA).

## Informations :

Pour plus d'informations sur le contenu de la formation, contactez Michel Colin au  
**+33 6 76 15 04 05**  
[www.mediatic.ch](http://www.mediatic.ch)  
ou par email :  
[michelcolin@mediatic.ch](mailto:michelcolin@mediatic.ch)

## Durée :

1 jour (9h-12h/14h-17h)  
6 heures

## Lieu :

Sur place dans votre ville (salle à la charge de la radio)

## Méthode pédagogique :

Exposés, échanges interactifs et exercices afin de permettre aux participants une mise en pratique immédiate.

Une documentation est remise aux participants afin qu'ils puissent immédiatement constituer leur book personnel.

## Profil des participants :

Vendeurs, Webmasters, chargés de promotion, assistantes commerciales, cadres (antenne, rédaction, marketing), managers commerciaux et directeurs de station.

## Objectifs :

- Maîtriser les enjeux du marché local d'internet
- Organiser votre site internet comme un centre de profit
- Optimiser les ressources actuelles pour utiliser des contenus existants
- Promouvoir de manière interactive la marque du site et générer du trafic
- Développer la commercialisation du site avec votre force de vente actuelle

## Programme :

### I. Les chiffres clés et la situation

- Evolution de l'écoute radio sur les différents supports
- Evolution des habitudes médias
- Evolution des investissements publicitaires locaux
- Ceux qui ont déjà pris de l'avance

### II. Les attentes des consommateurs

- Exemples de contenus interactifs, à la demande
- Prolongement éditorial (photos, liens, vidéo...)
- Plus d'auditeurs, plus mobiles, plus souvent
- Les communautés, le web 2.0

### III. Les attentes des annonceurs

- Exemples de concepts intégrés, simples, clés en mains
- Un ticket d'entrée plus accessible
- Engager le consommateur

### IV. Produire un contenu attractif avec les moyens actuels

- Communauté, chat, forum, photos, diaporama, vidéozone, webcam
- News locales, météo, trafic, rubriques, podcasts, développements
- Liens, annuaire thématique, catégories, affiliation, clients
- Jeux, concours antenne, sms, tests, sondages
- Streamings alternatifs

### Une formation exclusive :

Cette formation synthétise de nombreuses expériences réussies en Europe et aux Etats-Unis et concentre de multiples exemples et idées créatives.

Mise à jour chaque semaine, cette formation offre le panorama le plus actuel sur le marché de l'internet, sans cesse en mouvement.

### Prochaines dates :

A définir

### Investissement :

1'500 € HT + frais de déplacement, transferts, hôtel et repas.

**10 participants maxi par session**

#### V. Générer des revenus locaux

- Référencement local, rubriques thématiques
- Rich média, pub vidéo, animation flash, skin du player, mini sites
- Concours, cross medias
- Affiliation (jobs, rencontres, musiques, vidéo, photos, liens Google)
- Classique (banners, sponsoring, couponning, infomercial, pre roll audio)

#### VI. Mise en oeuvre

- Utiliser les ressources existantes, répartir les tâches
- Un expert interne et un bon fournisseur
- Pricing local simple au forfait / CPM national
- Tracking si nécessaire
- Packages radio + web systématiques

#### VII. Stratégie

- Organiser le site en centre de profit (objectifs)
- Promouvoir la marque web, interaction antenne
- Former le staff et les clients, lexique, idées simples
- Se concentrer sur les partenaires motivés
- Pas d'équipe de vente dédiée ni juniors

#### VIII. Atelier pratique

- Conception d'une offre à partir d'une idée concrète
- Organisation technique, back office
- Ciblage annonceurs, identification des prospects
- Formulation écrite de l'offre
- Training, préparation à la présentation client

- Exemples de sites locaux qui génèrent des revenus
- Documentation, liens utiles

#### Prise en charge :

Cette formation est agréée et, si votre crédit le permet, peut être financée intégralement par l'AFDAS ou tout autre organisme paritaire collecteur agréé (OPCA) au titre de la formation professionnelle continue ou dans le cadre du DIF (Droit Individuel à la Formation). A cet effet la société Syllis, représentant français de Mediatic Conseils et organisme agréé, vous transmettra une convention de formation que vous devrez adresser à votre organisme régional avec votre demande de prise en charge. N'hésitez pas à nous contacter en cas de besoin d'aide pour votre demande de prise en charge.

### Une formation représentée en France par

**Syllis France** - Centre National de Formation – 21 rue Leblanc - Le Ponant II Bât.B - 75737 Paris Cedex 15  
Organisme de formation enregistré sous le numéro de convention 11 75 36 129 75

Tél. : +33 (0)1 45 70 71 70 Fax. : +33 (0)1 44 24 05 73 E-mail : jean-louis.colin@syllis.com - www.syllis.com