

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE OPTIMISATION DU MARKETING DIGITAL

DESCRIPTION DE LA FORMATION

L'intelligence artificielle transforme les pratiques du marketing digital en permettant aux entreprises de mieux comprendre leur clientèle, de personnaliser leurs communications, d'automatiser leurs campagnes et d'améliorer leur visibilité en ligne. Cette formation permet aux participants de découvrir et d'utiliser les outils d'intelligence artificielle pour concevoir des stratégies marketing efficaces, créer du contenu professionnel, optimiser leur présence numérique et analyser les résultats de leurs actions.

Axée sur des applications concrètes, elle s'adresse aux professionnels et aux utilisateurs souhaitant intégrer l'IA à leurs activités marketing, sans avoir besoin de connaissances en programmation.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À la fin de cette formation, les participants seront en mesure de :

- Comprendre le rôle de l'intelligence artificielle dans le marketing digital.
- Utiliser les outils d'IA pour élaborer et améliorer une stratégie marketing.
- Identifier et mieux comprendre les besoins de leur clientèle cible.
- Créer du contenu marketing professionnel à l'aide de l'IA.
- Optimiser leur visibilité sur les moteurs de recherche et les plateformes numériques.
- Améliorer leurs campagnes publicitaires et leurs communications.
- Automatiser certaines activités marketing.
- Analyser les performances de leurs campagnes et prendre des décisions éclairées.
- Utiliser l'intelligence artificielle de manière responsable et sécuritaire.

CLIENTÈLE

Cette formation s'adresse aux personnes qui souhaitent utiliser l'intelligence artificielle pour améliorer leurs activités de marketing et leur présence numérique, notamment :

- Entrepreneurs et propriétaires de petites et moyennes entreprises (PME).
- Gestionnaires et responsables du marketing.
- Professionnels des communications et des relations publiques.
- Travailleurs autonomes et consultants.
- Responsables des médias sociaux et créateurs de contenu.
- Personnel administratif participant aux activités promotionnelles.
- Responsables du développement des affaires et des ventes.
- Gestionnaires de commerces et d'entreprises de services.
- Organismes communautaires et organisations à but non lucratif.
- Toute personne souhaitant développer ses compétences en marketing digital avec l'intelligence artificielle.

CONTENU DE LA FORMATION

1. INTRODUCTION À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE EN MARKETING DIGITAL

- Comprendre l'intelligence artificielle et son évolution dans le domaine du marketing.
- Différences entre le marketing traditionnel, le marketing digital et le marketing assisté par l'IA.
- Découvrir les principales applications de l'intelligence artificielle en marketing.
- Comprendre le fonctionnement des outils d'IA générative.
- Identifier les avantages et les limites de l'IA pour les entreprises.
- Explorer les tendances actuelles du marketing numérique.
- Découvrir des exemples concrets d'utilisation de l'IA dans différentes industries.

2. DÉCOUVRIR LES OUTILS D'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE POUR LE MARKETING

- Présentation des principaux outils d'IA utilisés en marketing.
- Utiliser *ChatGPT*, *Copilot* et *Gemini* pour soutenir les activités marketing.
- Découvrir les fonctionnalités d'IA intégrées aux plateformes marketing.
- Utiliser *Canva* et ses outils d'IA pour créer des visuels professionnels.
- Explorer les outils de création et de modification d'images et de vidéos.
- Comparer les outils gratuits et payants.
- Choisir les outils adaptés aux besoins de son entreprise.
- Apprendre à formuler des instructions efficaces pour obtenir des résultats pertinents.

3. ÉLABORER UNE STRATÉGIE MARKETING AVEC L'IA

- Définir les objectifs d'une stratégie marketing numérique.
- Utiliser l'IA pour analyser son marché et son environnement concurrentiel.
- Identifier les tendances et les occasions d'affaires.
- Déterminer les besoins et les attentes de sa clientèle.
- Créer des profils de clients types (*personas*).
- Développer une proposition de valeur adaptée à son marché.
- Identifier les canaux numériques les plus appropriés.
- Élaborer un plan marketing structuré avec l'aide de l'IA.
- Définir des indicateurs de performance pour mesurer les résultats.

4. CRÉATION ET OPTIMISATION DE CONTENU MARKETING

- Comprendre l'importance du contenu dans une stratégie numérique.
- Utiliser l'IA pour trouver des idées de contenu originales.
- Rédiger des textes publicitaires convaincants.
- Créer des descriptions de produits et de services.
- Produire des articles de blogue et des publications professionnelles.
- Adapter le ton et le style des communications à différentes clientèles.
- Générer des titres accrocheurs et des appels à l'action efficaces.

- Créer des calendriers de publication.
- Réviser, améliorer et personnaliser les textes générés par l'IA.
- Vérifier l'exactitude et la pertinence des contenus avant leur publication.

5. OPTIMISATION DES MÉDIAS SOCIAUX AVEC L'IA

- Comprendre le rôle des réseaux sociaux dans le marketing digital.
- Utiliser l'IA pour créer des publications adaptées aux différentes plateformes.
- Optimiser le contenu destiné à Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok et YouTube.
- Générer des idées de campagnes et de publications.
- Créer des légendes, des mot-clés et des appels à l'action.
- Adapter les messages selon les plateformes et les publics cibles.
- Utiliser l'IA pour planifier les publications.
- Découvrir les outils de programmation et de gestion des médias sociaux.
- Analyser l'engagement et les interactions.
- Améliorer les stratégies de communication selon les résultats obtenus.

6. CRÉATION VISUELLE ET VIDÉO POUR LE MARKETING

- Comprendre l'importance des visuels dans les communications numériques.
- Générer des images promotionnelles avec l'intelligence artificielle.
- Concevoir des bannières et des publicités numériques.
- Utiliser *Canva* et les outils de création visuelle assistés par l'IA.
- Créer des présentations visuelles adaptées à une marque.
- Découvrir les outils de génération et de montage vidéo.
- Produire de courtes vidéos promotionnelles.
- Générer des sous-titres et des voix hors champ.
- Adapter les visuels aux formats des différentes plateformes.
- Respecter l'identité visuelle et les droits d'utilisation des contenus.

7. RÉFÉRENCIEMENT WEB (SEO) ET VISIBILITÉ SUR LES MOTEURS DE RECHERCHE

- Comprendre les principes du référencement naturel (SEO).
- Découvrir comment l'IA peut améliorer la visibilité d'un site Web.
- Identifier les mots-clés pertinents pour son entreprise.
- Optimiser les titres, les descriptions et les contenus des pages Web.
- Structurer les contenus pour faciliter leur compréhension.
- Utiliser l'IA pour améliorer la qualité rédactionnelle des pages.
- Comprendre l'importance de l'expérience utilisateur.
- Découvrir les nouvelles pratiques de visibilité dans les moteurs de recherche et les réponses générées par l'IA.
- Comprendre les notions de SEO, de GEO (*Generative Engine Optimization*) et de visibilité dans les moteurs de réponse.
- Utiliser l'IA pour proposer des améliorations à un site Web.
- Découvrir les principaux indicateurs de performance du référencement.

8. PUBLICITÉ NUMÉRIQUE ET OPTIMISATION DES CAMPAGNES

- Comprendre les principes de la publicité numérique.
- Découvrir les possibilités offertes par *Google Ads* et *Meta Ads*.
- Utiliser l'IA pour préparer des campagnes publicitaires.
- Définir les objectifs et les clientèles cibles.
- Générer des textes et des visuels publicitaires.
- Créer différentes versions d'une annonce.
- Comprendre les tests comparatifs A/B.
- Découvrir les fonctionnalités d'optimisation automatisée des plateformes publicitaires.
- Comprendre les notions de budget, de coût par clic et de conversion.
- Analyser les résultats et identifier les améliorations possibles.
- Conserver un contrôle humain sur les budgets et les décisions publicitaires.

9. MARKETING PAR COURRIEL ET PERSONNALISATION DES COMMUNICATIONS

- Comprendre les principes du marketing par courriel.
- Utiliser l'IA pour rédiger des communications professionnelles.
- Créer des infolettres et des messages promotionnels.
- Générer des objets de courriel attrayants.
- Personnaliser les communications selon les segments de clientèle.
- Concevoir des séquences de courriels.
- Découvrir les fonctionnalités d'IA des plateformes de marketing par courriel.
- Comprendre les principes de l'automatisation des campagnes.
- Analyser les taux d'ouverture, de clics et de conversion.
- Respecter les règles de consentement et les exigences de la Loi canadienne antipourriel (LCAP).

10. AUTOMATISATION DES ACTIVITÉS MARKETING

- Comprendre les principes de l'automatisation marketing.
- Identifier les tâches répétitives pouvant être automatisées.
- Découvrir les outils d'automatisation sans programmation.
- Explorer les possibilités offertes par *Zapier*, *Make* et *Power Automate*.
- Automatiser certaines étapes de la création et de la diffusion de contenu.
- Planifier des campagnes et des communications récurrentes.
- Découvrir les assistants conversationnels destinés au service à la clientèle.
- Comprendre l'utilisation de l'IA dans les systèmes de gestion de la relation client (CRM).
- Mettre en place des processus simples de suivi des prospects.
- Déterminer les tâches nécessitant une validation humaine.

11. ANALYSE DES PERFORMANCES ET OPTIMISATION DES RÉSULTATS

- Comprendre l'importance des données dans les décisions marketing.
- Identifier les principaux indicateurs de performance (KPI).
- Découvrir *Google Analytics 4* et les outils de suivi des performances.

- Comprendre les notions de trafic, d'engagement et de conversion.
- Utiliser l'IA pour interpréter des données marketing.
- Comparer les résultats de différentes campagnes.
- Identifier les contenus et les canaux les plus performants.
- Créer des tableaux de bord et des rapports simplifiés.
- Utiliser l'IA pour produire des synthèses et des recommandations.
- Comprendre le retour sur investissement (ROI) des actions marketing.
- Ajuster les stratégies en fonction des résultats.

12. EXPÉRIENCE CLIENT ET PERSONNALISATION AVEC L'IA

- Comprendre l'importance de l'expérience client dans le marketing digital.
- Utiliser l'IA pour mieux comprendre les comportements des consommateurs.
- Analyser les commentaires et les avis des clients.
- Identifier les besoins et les attentes de différentes clientèles.
- Personnaliser les messages et les offres promotionnelles.
- Découvrir les assistants virtuels et les agents conversationnels.
- Améliorer les réponses aux questions fréquentes.
- Comprendre les principes de segmentation de la clientèle.
- Explorer les possibilités de fidélisation assistée par l'IA.
- Maintenir une approche humaine dans les communications.

13. CONFIDENTIALITÉ, ÉTHIQUE ET BONNES PRATIQUES

- Comprendre les enjeux de confidentialité liés à l'utilisation de l'IA.
- Protéger les renseignements personnels des clients.
- Reconnaître les risques associés au partage de données confidentielles.
- Comprendre les principales obligations applicables au Québec, notamment celles découlant de la Loi 25.
- Respecter les droits d'auteur et les conditions d'utilisation des contenus générés.
- Reconnaître les biais et les erreurs possibles de l'intelligence artificielle.
- Éviter les contenus trompeurs et les fausses représentations.
- Vérifier les informations produites par les outils d'IA.
- Comprendre l'importance de la transparence dans les communications.
- Adopter des pratiques responsables dans l'utilisation de l'IA à des fins marketing.

14. ATELIER PRATIQUE – CRÉER UNE CAMPAGNE MARKETING AVEC L'IA **Mise en application des connaissances acquises pendant la formation.**

- Choisir une entreprise, un produit ou un service.
- Définir les objectifs d'une campagne marketing.
- Identifier la clientèle cible.
- Élaborer une stratégie numérique avec l'aide de l'IA.
- Créer des textes promotionnels.
- Générer des visuels adaptés à la campagne.
- Préparer des publications pour les médias sociaux.
- Concevoir un courriel promotionnel.

- Proposer des améliorations SEO pour une page Web.
- Établir un calendrier de diffusion.
- Déterminer les indicateurs permettant d'évaluer les résultats.
- Présenter la campagne et les recommandations d'optimisation.

RÉSULTATS ATTENDUS

À l'issue de cette formation, les participants seront capables d'utiliser efficacement les outils d'intelligence artificielle pour développer leurs stratégies marketing, créer du contenu professionnel, optimiser leur visibilité numérique, automatiser certaines activités et améliorer les performances de leurs campagnes publicitaires et promotionnelles.