

# Landing page: technique et méthode

## Dates et durée de la formation

**Durée** : 1 jour  
**Date(s)** :  
20 novembre

## Public cible

Chargé(e) de promo, com

## Objectifs

Contexte et enjeux

Dans le cadre du déploiement d'une stratégie partagée de la relation client dans le Lot, un des objectifs est de collecter un maximum d'adresse mail de prospect. Pour atteindre cet objectif un ensemble d'actions cross-media va être mis en place de manière partagée entre l'ADT et Les Offices de Tourisme. Pour optimiser les retombées de ces actions, un renvoi systématique sur les sites internet est mis en place. Pour cela il est nécessaire de mettre en en place des pages d'accueils (landing page) conçues spécifiquement pour transformer le visiteur inconnu en un prospect qualifié.

Objectifs de la formation :

- Connaitre et appliquer les bonnes pratiques d'une Landing page efficace.
- Créer des formulaires incitant à l'inscription.
- Evaluer

## Intervenants

Frédéric Fernandez

## Contenu de la formation

Connaitre et appliquer les bonnes pratiques

- Une Landing page, c'est quoi ?
- Dans quel cadre utiliser une landing page
- Définir sa cible et ses objectifs
- Définir son message
- Définir les moyens utilisés pour générer du trafic

Créer des formulaires incitant à l'inscription

- Comment l'internaute analyse un formulaire
- Maquette en quelques minutes sa landing page
- Limiter le risque d'erreurs grâce à des mécanismes simples
- Les clés pour augmenter la conversion d'un formulaire

Evaluer

- Quels outils pour tracker le comportement sur la landing page
- Apprendre de vos erreurs, la méthode de l'A/B testing

● **Nombre de personnes** : 14

- **Code action** : 20884