

Gérer et développer sa présence en ligne

Durée : 7 heures

Dates : 8 avril 2017 (Notez que cette formation sera également offerte le 24 septembre 2016)

Coût : 60 \$

12 participants maximum

Lieu de formation : Bureau du RAAV

Description

Un artiste étant un créateur doublé d'un entrepreneur, promouvoir ses œuvres adéquatement pourrait l'aider à vivre de son art, élargir son réseau professionnel, assurer sa visibilité, développer son marché, son public, etc. Parmi les moyens disponibles, Internet est une plateforme de choix qui propose de multiples avenues. Or, la compétition peut être grande sur Internet. Un artiste soucieux de promouvoir son travail et développer sa clientèle (consommateurs et diffuseurs) se donnera les moyens adéquats, selon son budget, sa pratique, ses publics et le temps qu'il peut investir dans cette activité. À cet égard, certains préféreront une approche plus passive, d'autres seront proactifs et chercheront à faire un usage optimal et diversifié des outils disponibles.

Différentes stratégies de communication et divers outils sont accessibles pour les artistes qui souhaiteraient accroître leur visibilité sur Internet (à des fins commerciales ou non). Car, si un site Internet, une page Facebook ou LinkedIn est un impératif pour un artiste, comment faire un usage optimal de ces outils? Comment rentabiliser l'investissement que représente un site Internet? Comment développer et fidéliser son public grâce à Internet? Pour un artiste qui s'interroge sur ces points, il devient alors impératif de s'informer des outils existants, mais aussi de se doter des stratégies adaptées à ses besoins et aux canaux de communication choisis, pour obtenir les retombées désirées.

Clientèle cible

Artistes en arts visuels et médiatiques.

Objectifs

- > Amener le participant à réfléchir sur ses besoins et ses ressources pour développer sa présence sur le Web en fonction de ses objectifs de carrière
- > Outiller le participant pour lui permettre de développer et fidéliser sa clientèle grâce au Web
- > Conscientiser le participant au potentiel de réseautage professionnel sur le Web
- > Acquérir des connaissances de base en cybermarketing

Contenu

Déroulement de la formation

1. Présentation de la formatrice et présentations individuelles des participants

2. Gérer et entretenir sa présence en ligne en fonction de ses besoins :
 Mise en contexte : Survol de la pénétration d'Internet et des appareils technologiques dans les habitudes des Québécois et des Canadiens; présentation du plan numérique culturel québécois
 - 2.1 Présentation des avantages des marchés de niche sur le Web
 - 2.2 Sommaire des avantages pour les artistes de développer et gérer leur présence en ligne
3. Présentation d'outils Web
 Les participants seront invités à présenter les outils qu'ils utilisent eux-mêmes ainsi que ceux d'autres artistes dont la présence en ligne les a marqués.
 - 3.1 Exemples de plateformes existantes — de type réseaux, Facebook, Twitter, Pinterest, You Tube, LinkedIn, Tumblr, etc.
 - 3.2 Exemples de plateformes CMS – site personnalisé : Indexhibit, Wordpress, Go Daddy, Archivart
 - 3.3 Exemples de plateformes de vente en ligne – de type réseau et site personnalisé : Etsy, Saatchi online, Liki, Magento
4. Les bases du E-Marketing
 - 4.1 Utiliser les réseaux sociaux pour élargir son réseau et ainsi développer son réseau professionnel (artistes, résidences, médias spécialisés et diffuseurs)
 - 4.2 Optimiser les référencement des contenus diffusés (gestion, notions de base HTML)
 - 4.2 Courriels (gérer ses listes de courriel, outils gratuits pour la mise en page, etc.)
 - 4.3 Gérer sa présence sur les médias sociaux
 - 4.4 Gérer une campagne promotionnelle sur le Web (achat de mots-clés, médias sociaux, etc.)
 - 4.5 Usages des outils statistiques (Google analytics, page Facebook, Etsy, etc.)
5. Gérer ma présence Web — activité de synthèse
 Cette étape de la formation vise à mettre en parallèle les notions apprises, les outils présentés en fonction des objectifs du participant et de ses ressources. Des grilles d'analyse seront fournies. Les participants présenteront leur stratégie Web aux autres et un dialogue pourra prendre forme entre les participants sur les meilleures pratiques du Web, adaptées à leurs besoins.

Résultats attendus

- > Utilisation optimale des outils Web pour les artistes en arts visuels
- > Développement et fidéliser leurs clientèles
- > Hausse de la visibilité des artistes visuels sur le Web, meilleure connaissance des artistes québécois de la part de la population québécoise
- > Autonomie accrue des artistes participants en matière de promotion de leur travail sur le Web.

Stratégie pédagogique

- > Exposés théoriques
- > Études de cas
- > Exercices pratiques
- > Discussion de groupe
- > Cahier didactique

Formatrice



MATILDE PERRUSCLET est actuellement gestionnaire de contenu Web à l'Université d'Ottawa et ambassadrice de l'évènement annuel EcomMTL. De 2013 à 2015 elle a été chargée de projet Web / e-commerce au Conseil des métiers d'art du Québec. Elle a aussi travaillé pour quelques compagnies médias Web en développement d'affaires. Parmi ses projets artistiques, elle a réalisé une résidence d'artiste au Mexique et elle a participé au programme de mentorat du RAAV. Elle poursuit actuellement son travail artistique et crée des collages numériques qui sont imprimés sur des carrés de soie. Matilde Perrusclet est titulaire d'une Maîtrise en commerce électronique aux HEC de Montréal. Elle possède également le DESS en gestion d'organismes culturels de HEC et elle est Bachelière de l'UQAM en arts visuels et médiatiques.

Pour transmettre votre demande ou pour obtenir plus d'information :

Nathalie Dussault, chargée de projets au développement professionnel

514.866.7101 poste 23 | formation@raav.org

Lundi au jeudi, 9 h à 17 h