



W.4A- E-commerce 1 : construire sa stratégie e-commerce

En 2016, les Français ont dépensé 72 milliards d'€ sur internet. La vague du e-commerce touche tous les secteurs d'activité, sans pour autant être l'Eldorado que beaucoup ont rêvé. Animer son propre site ou vendre sur Amazon, tout e-commerçant est confronté aujourd'hui à la problématique de la transformation et la prise en compte des enjeux digitaux dans sa stratégie et son plan d'actions.

Objectifs

- Définir sa stratégie e-commerce et positionner l'offre de son site.
- Connaître les usages du e-shopper
- Comprendre le référencement et savoir modéliser sa fiche produit

Contenu pédagogique : méthode interactive –théorie et cas pratiques

- **Définir son projet** : identité ? produits ? Cible (prioritaires, secondaires, freins et motivation) ? Positionnement prix ? Concurrence ? Proposition de valeur en ligne ? Business plan et objectifs? *Exercice pratique*
- **Connaître la vente à distance** : avantages et inconvénients, profil des e-shopper, créer votre fichier client, la relation client à distance, le dispositif de communication, le cadre législatif du e-commerce.
- **Créer son site e-commerce** : vendre sur un site VS vendre sur des markets place, panorama des différentes solutions techniques (avantages et inconvénients), un site user centric, les bonnes pratiques de réassurance, arborescence du site, cahier des charges, budgétisation. *Exercice pratique*
- **Bien référencer son site à la création** : pourquoi le référencement ? (marketing d'intention), l'audit sémantique, le ciblage des mots clés, les règles à appliquer à la création du site. La fiche produit : modélisation de contenu, cross-selling et up selling, référencement. *Exercice pratique*
- **Optimiser le parcours client** : le parcours d'achat en 6 étapes, le tunnel de commande. Le processus de commande, les moyens de paiement et leur sécurisation. La logistique, la livraison, la relation clients et le SAV.



2 formules  7h

- **#atelierpartagé** > 7h (2x3,5) plusieurs entreprises 390 € par pers.
- **#you&me** > 7h – centré sur vous et votre entreprise 690€ HT pour 1 à 4 personnes
Montage du dossier prise en charge OPCO : 60 € HT/dossier.



Public

Toute personne animant un site internet. Dirigeant, commercial, communication et ou marketing, demandeur d'emploi.



Organisation pédagogique

- **Prérequis** : Etre à l'aise avec internet. Avoir un site internet wordpress > QCM d'évaluation entrée pour adapter la formation
- **Lieu & horaires** : Sur site client ou en salle extérieure. 9h-12h30 et 13h30-17h
- **Organisation pédagogique** : Présentiel intra-entreprise ou inter-entreprises, en continu ou discontinu
- **Moyens Pédagogiques** : Tutoriel remis en fin de formation
- **Moyens Techniques** : wi-fi et video-projecteur. Apporter son PC portable ou sa tablette.
- **Encadrement** : formateur professionnel diplômé Bac +5
- **Suivi d'exécution** : Feuille de présence par demi-journée
- **Résultats** : En fin de module, évaluation orale + enquête satisfaction.