



e-commerce

e-commerce - Concevoir votre boutique et booster vos ventes

1 jour (7h00) | ★★★★★ 4,6/5 | ECOMM-VEN | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Digital & Multimédia › Créer ou refondre un site Web : améliorez vos performances digitales › e-commerce

Contenu mis à jour le 13/10/2023. Document téléchargé le 26/05/2024.

Objectifs de formation

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Définir et mettre en oeuvre une stratégie e-commerce efficace
- Créer ou refondre un site Web marchand
- Mettre en place les fonctionnalités pour améliorer les performances e-commerce
- Identifier les points-clés pour optimiser votre trafic et vendre plus via Internet.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel* (blended-learning, e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

- Ordinateurs Mac ou PC (sauf pour certains cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel)
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

En cas de formation intra sur site externe à M2i, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

* nous consulter pour la faisabilité en distanciel

** ratio variable selon le cours suivi

Prérequis

Avoir connaissance de l'environnement Web.

Public concerné

Chefs de projets, responsables marketing, assistant(e)s de communication, webmasters.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence élargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

e-commerce : état des lieux et tendances

- Les sites référents et grandes tendances du e-commerce
- Les perspectives et nouvelles formes du e-commerce
 - Pure player
 - Click and Collect
 - Web to store
 - Drop shipping
 - Places de marché
- Les évolutions des consommateurs français
 - Cycles d'achat
 - Communication omnicanale

e-commerce et "Webchandising" : points-clés pour un site e-commerce réussi

- Ergonomie et utilisabilité
- Gestion du catalogue et structure de l'offre
- Entonnoir de conversion
 - Fluidifier le parcours client
 - Optimiser le cross-selling
- Relation client
 - Optimiser les mails transactionnels
- Visibilité et création de trafic
 - Créer un trafic efficace

Positionnement dans Google : aperçu des points-clés pour un site e-commerce SEO friendly

- Technique et structure
 - Organisation en silos
 - Gestion des pièges à robots
 - Indexabilité des contenus
- Contenus
 - Rédactions
 - Zones de textes
 - Maillage interne
- Suivi du positionnement
 - Google Search Console
 - Google Analytics

SEA

- Intérêt et mise en oeuvre de campagnes de liens sponsorisés
- Optimisation du ROI

Google Merchant Center

- Intérêt et mise en oeuvre de campagnes produit
- Suivi et optimisation

Campagnes de display

- Intérêt et mise en oeuvre
- Ultra ciblage et remarketing
- Suivi et optimisation

Affiliation et dropshipping

- Points clés
- Ecosystème
- Mise en oeuvre

Places de marché

- Utiliser les places de marché pour développer ses ventes :
 - Mise en place, gestion et optimisation des flux
 - Leviers et outils marketing (focus Amazon)

La mesure : améliorer ses performances grâce à un reporting efficace

- Utiliser Google Analytics
- Les KPI utiles
- Mettre en place un tableau de bord e-commerce pour prendre les bonnes décisions

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- *Création et optimisation d'un Google Merchant Center*
- *Optimisation des pages produits pour des campagnes Google Shopping (Rich Snippets ou données structurées)*

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des productions
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Accessibilité de la formation

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation de handicap sont consultables sur la page Accueil et Handicap.

Modalités et délais d'accès à la formation

Les formations M2i sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.