



e-commerce

e-commerce - Se lancer et réussir sur les places de marché

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

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

Document mis à jour le 30/01/2023

Objectifs pédagogiques

- Définir et mettre en oeuvre une stratégie e-commerce sur une place de marché (ou marketplace)
- Décrire les complémentarités entre site e-commerce et place de marché
- Etablir une stratégie dédiée aux ventes via une place de marché
- Identifier les pièges de la plateforme de marché
- Mettre en place les fonctionnalités et options adaptées
- Sélectionner des produits et une gamme de produits pertinente
- Identifier les points-clés pour optimiser votre trafic et vendre plus via la place de marché
- Optimiser le référencement et la présence des produits au sein de la place de marché.

Niveau requis

Avoir des compétences ou une expérience dans le commerce et être à l'aise avec les concepts d'Internet.

Public concerné

Toute personne ayant un projet e-commerce pour un produit ou une gamme de produits.

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 émarginée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

(1) Modalités et moyens pédagogiques :

Formation délivrée en présentiel ou distanciel * (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance). Le formateur alterne entre méthodes ** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en oeuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs Mac ou PC (sauf pour les 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.

Programme

Les places de marché (ou marketplaces)

- Qu'est-ce qu'une place de marché ?
- Fonctionnement
- Le monde des marketplaces
- A quoi servent-elles vraiment ?
- Avantages et inconvénients
- Acteurs majeurs du marché français
- Les nouveaux acteurs du marché (distributeurs, GMS et GSB)
- Cadres légaux

Site e-commerce ou place de marché

- Différences et complémentarités
- Chiffres-clés
- Ce qu'apporte le marketplace au e-commerce
- Pour quelles activités ?
- A chaque marketplace, son business model

Etude de marché

- Bien sélectionner ses produits ou gamme de produit
- Outils d'étude de marché en ligne
- Notion de market fit

Trouver des fournisseurs

- Outils en ligne de recherche
- Critères de sélection
- Comment négocier ?

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- Amazon
 - Les différentes offres d'Amazon
 - L'offre FBA
 - Le seller central
 - Ouvrir son compte
 - Vendre son premier produit
 - Le SEO sur Amazon
 - Stratégies et pièges à éviter

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 ou une certification (M2i ou éditeur)