

Salesforce

Salesforce - L'administration et la commercialisation d'une B2C

2,5 jours (18h00) | ★★★★★ 4,6/5 | SF-CCM101 | Évaluation qualitative de fin de stage |
Formation délivrée en présentiel ou distanciel ⁽¹⁾

Formations Informatique > CRM > Salesforce



À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- Gérer les catalogues, les catégories, les produits, les prix, les stocks et les recommandations
- Gérer le moteur de recherche, l'affichage des résultats, les règles de tri
- Tirer partie des analyses
- Utiliser des coupons, des codes sources et des groupes de clients dans les promotions et campagnes
- Gérer les images des produits.

Niveau requis

Il est recommandé d'avoir suivi le Trailmix "Managing the Commerce Cloud Storefront Pre-work" disponible sur le site de l'éditeur.

Public concerné

Marchands, marketeurs et content managers.

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.

(1) Modalité et moyens pédagogique :

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.

* Nous consulter pour la faisabilité en distanciel. ** Ratio variable selon le cours suivi.

Programme

Revue de Salesforce B2C Commerce

- Revue des concepts clés

Catalogues et catégories

- Configuration des paramètres
 - De gestion des images des catalogues
 - Des produits
- Aperçu des catégories
- Créer une catégorie
- Assortiment des catégories
- Configuration d'une catégorie
- Copier une catégorie
- Déplacer une catégorie
- Ajouter une bannière à une catégorie

Produits

- Recherche de produits
- Création d'un produit
- Utilisation du Storefront Toolkit pour afficher des informations sur un produit
- Affectation de plusieurs produits à une catégorie
- Copier des produits
- Gestion des propriétés d'un produit
- Gestion des produits et leurs variations
- Utilisation des Price Books pour gérer les prix
- Paramétrage et gestion des stocks
- Ensembles de produits
- Bundles de produits

Recommandations

Améliorer les résultats de recherche

- Gérer les index de recherche
- Configuration des attributs de recherche
- Gestion des synonymes et des hypernymes
- Utilisation du Storefront Toolkit pour afficher les informations de recherche
- Gestion des suggestions de recherche
- Gestion des phrases courantes
- Gestion des Stop Words
- Gestion de l'exclusion des noms de catégorie
- Traitement des requêtes de recherche
- Gestion des redirections de recherche

Règles de tri

- Tri manuel des produits dans une catégorie
- Utiliser le classement de recherche pour modifier le tri de produits dans une catégorie
- Appliquer une règle avec des attributs dynamiques pour modifier l'ordre des produits dans une catégorie
- Insérer la règle
- Modifier automatiquement l'ordre des résultats de la recherche
- Menu d'options de tri de la boutique

Affinements / Améliorations de recherche

- Affiner la configuration des recherches pour un site et une catégorie
- Utiliser des buckets

Qualificatifs

- Gestion des coupons
- Création de coupons
- Utilisation des groupes de codes sources
- Création d'un groupe de codes sources
- Groupes de clients
- Utilisation de groupes de clients
 - Statiques
 - Dynamiques

Campagnes

- Création d'une campagne
- Création d'expériences

Promotions

- Créer une promotion
- Règles de promotion
- Visualisations d'une promotion
- Inclusions et exclusions
- Exclusions globales

Affiner / Améliorer des campagnes

- Marketing de votre campagne
- Règles d'empilement

Modalités d'évaluation des acquis

L'évaluation des acquis se fait :

- En cours de formation, par des études de cas ou des travaux pratiques
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation ou une certification (M2i ou éditeur)

Les + de la formation

Ce cours est dispensé sur 2,5 jours (2 jours : 9h - 18h + une matinée : 9h - 13h).

Ce dernier n'inclut pas la programmation, l'administration ou la conception de sites. Il est délivré à partir du site de référence Commerce Cloud et non du site du client. Le site du client sera utilisé au cours des formations dispensées au moment du lancement de la boutique.

Le support de cours et les labs sont en anglais.