

		ps9-conseil.com	Formation continue Lyon – Paris Clermont-Fd – Saint-Etienne
---	--	--	--

Formation

Vendre sur internet : réussir son projet e-commerce

Durée: 2 jours

Objectifs

- o Être en mesure de concevoir un site web de e-commerce performant
- o Maîtriser les moyens d'améliorer les ventes sur son site marchand existant
- o Connaître les techniques de promotion et de développement du trafic sur son site
- o Mettre en place les outils de pilotage des performances de ses ventes en ligne

Destinataires

Professionnels ou porteurs de projet souhaitant exploiter le e-commerce

Pre-requis

Avoir un projet de vente sur internet

Programme

Identifier les enjeux du e-commerce

- o Poids du e-commerce dans la distribution
- o Les secteurs privilégiés
- o Les acteurs et leurs performances
- o Les variantes du e-commerce
- o Bénéfices et motivations pour l'achat/vente en ligne

Définir sa stratégie e-commerce

- o Place du e-business dans sa stratégie commerciale - les pure players
- o Multi-canal, cross-canal – exemples du Drive
- o Le business model : marque, positionnement, cibles marketing , assortiment, politique tarifaire
- o Quels facteurs de succès ?

Organiser et mettre en oeuvre son projet e-business

- o Choix d'une plateforme logicielle de e-commerce
 - Les solutions possibles
 - Sélection : la grille des critères de choix
- o La logistique : chaîne d'approvisionnement, processus de livraison

- o Les moyens de paiement à proposer
- o Réglementation en matière de vente en ligne
- o Le business-plan : quelles hypothèses de business et scénarios ?

Concevoir et développer son site web marchand

- o Benchmark des sites concurrents : quels enseignements ?
- o Les règles d'ergonomie dans la conception d'un site marchand
- o La conception du catalogue produits
- o Les bonnes pratiques pour le processus de commande – le tunnel d'achat
- o La rédaction du cahier des charges
- o Gestion du projet web : conception, développement, maîtrise des délais et budget

Améliorer les performances de son site de vente en ligne

- o Les facteurs d'amélioration du taux de conversion
- o Les causes d'abandon en cours de commande
- o Mise en œuvre du e-merchandising
- o Rassurer l'acheteur tout au long du processus d'achat
- o La fidélisation des clients : principaux leviers
- o Comment augmenter la valeur du panier moyen ?

Développer trafic et prospects sur son site

- o Les 4 sources de trafic d'un site web
- o Accroître le trafic organique avec le référencement naturel
- o Les campagnes d'achat d'espace au CPC : l'exemple d'Adwords
- o Les comparateurs de prix et les marketplaces : intérêt, limites
- o Le programme d'affiliation : conception et mise en œuvre
- o Animer son site marchand : promotions, jeux-concours
- o Les tendances : Ad exchange, retargeting, utilisation des réseaux sociaux

Intégrer le commerce mobile (m-commerce)

- o Le rôle de l'accès mobile dans le processus d'achat
- o Le site web mobile : version mobile dédiée ou responsive ?
- o Les applis mobiles : exemples dans le e-commerce

Piloter et améliorer son site marchand

- o Les indicateurs et tableaux de bord
- o Mieux connaître ses prospects et clients pour améliorer ses performances

Méthodes pédagogiques

La formation se déroule :

= pour 2/3 sous forme d'apports théoriques, méthodologies, conseils

= pour 1/3 en cas pratiques : analyse critique de sites marchands, tableaux et matrices d'aide à l'élaboration...

Travail sur logiciel de création de site e-commerce

Fourniture d'un document de synthèse