

Programme de formation

Stratégie E-commerce : assurer la croissance de son chiffre d'affaires en ligne

1 jour, soit 7 heures

Public visé

Tous publics

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Définir les cibles et les attentes clients
- Stratégie de vente en ligne : Marketplace ou Ecommerce
- Business plan : Objectifs chiffrés
- Expérience client : du site à la logistique
- Stratégie d'acquisition client
- Stratégie de fidélisation

Description/Contenu

Bien cerner les enjeux de votre activité sur internet

- Votre cible
- Les attentes clients
- Le catalogue produit
- Les services associés
- Marketplace ou Ecommerce : Quelle stratégie payante pour votre activité ?
- Valider les hypothèses retenues (trafic, coûts, panier moyen, transformation) de manière objective.
- Eviter les pièges d'un site e-commerce
- Intégrer la logistique

Stratégie d'acquisition : Identifier les moyens pour générer du trafic

- Augmenter sa notoriété
- Générer du **trafic** avec les moteurs de recherche
- Le marketing à la **performance**



Stratégie de fidélisation : Générer de la valeur à partir de ses clients

- Gestion de base de données
- Gérer le cycle de vie client
- Animation de son site / Merchandising

Modalités pédagogiques

Chacune de nos formations en présentiel est basée sur une pédagogie essentiellement active, se composant d'exposés théoriques et pratiques, de temps d'échanges, d'études de cas, dans des exercices individuels ou en groupe, permettant à chacun d'être acteur dans son apprentissage.

Nos formateurs sont formés aux sciences cognitives, ils veillent à répondre au questionnement de chacun et utilisent des outils pour faciliter l'interaction avec le groupe. Les exercices sont, dans la mesure du possible, extraites de votre quotidien professionnel et permettent ainsi d'appliquer et transférer rapidement les compétences acquises.

Moyens et supports pédagogiques

Afin de créer des conditions les plus favorables pour nos formations, nous mettons à disposition des stagiaires :

- Des supports de cours (format papier ou multimédia) pour la partie en présentiel et FOAD de la formation
- Pour les formations en présentiel : Notre salle de cours est équipée de tableaux blancs, d'imprimante, d'une connexion WiFi, et d'un ordinateur portable par stagiaire avec les logiciels et applications appropriés.

Modalités d'évaluation et de suivi

Pédagogie active basée sur une évaluation tout au long de la formation, des quiz, des travaux pratiques, des exercices ou des mises en application.

Évaluations avec transmission au formateur pour analyse et dans un but d'évolution continue :

- à chaud en fin de formation
- à froid effectuée auprès du stagiaire après 3 mois

Accessibilité

Le délai d'accès à la formation est inférieur à 2 mois à réception du devis signé.

Le centre de formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous avez des besoins en compensation pour suivre une formation, contactez notre référente handicap.

La référente handicap chez Voyelle est : Yolande Louvet 06 71 75 62 77