

Développer son activité par le e-commerce

CREER ET DIFFUSER SA BOUTIQUE EN LIGNE

Se familiariser avec les grands principes du e-commerce
 Choisir votre plateforme de création de site web
 Définir la structure de votre site web
 Définir votre catalogue de produits "best-sellers"
 Identifier et actionner les leviers de trafic de votre site
 Structurer une stratégie de communication digitale annuelle

DEVELOPPER SA COMMUNAUTE D'ABONNES

Travailler un discours et une identité de marque uniques
 Planifier et lancer votre première campagne de communication digitale
 Identifier et classer les ressources et méthodes existantes en ligne (présentation produit, vidéo orientée savoir-faire, post interactif sur un jeu concours, partenariat avec des influenceurs...)

DEPLOYER LE CLICK-AND-COLLECT DANS SA BOUTIQUE

Comprendre les avantages du click-and-collect
 Définir le processus de mise en place de son click-and-collect
 Communiquer auprès de ses équipes sur cette mise en place
 Communiquer auprès de ses clients sur cette mise en place (site web, boutique, etc...)

RÉFÉRENTS PÉDAGOGIQUES

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité...

OBJECTIFS

Créer et diffuser sa boutique en ligne
 Développer son activité de vente en ligne
 Fédérer une communauté autour de sa marque pour booster son business

PRÉ-REQUIS

Avoir des connaissances en marketing digital et un projet de déploiement ou d'optimisation de site e-commerce

PUBLIC

Salariés souhaitant améliorer la visibilité de leur point de vente en acquérant des compétences en digital et e-commerce : responsable de boutique, conseiller de vente, dirigeant de marque...

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER

Test de positionnement
 Recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

PENDANT LA FORMATION : APPLIQUER

Méthodes actives et participatives
 Apports théoriques (10%) , mises en pratique (70%) et échanges (20%)

APRES LA FORMATION : ACCOMPAGNER

Possibilité de contacter le formateur pendant 2 mois formateur@naxis.fr

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Support de cours, cas pratiques

ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Cas pratiques
 Évaluation de la formation
 Questionnaire de satisfaction
 Bilan du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation
 Attestation de présence
 Validation des compétences

MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

DATES

Voir planning