

« Reprendre et performer dans le e-commerce »

Créé le : 20 décembre 2022

Mise à jour le : 20 juin 2023

Durée : 24.00 heures

Profils des stagiaires

- Toute personne possédant une entreprise déjà installées
- Réalisant minimum 3000€ de CA par mois
- Ayant déjà une activité ou un embryon d'activité e-commerce

Prérequis technique

- Être équipé d'un ordinateur

Objectifs pédagogiques

- Faire un état des lieux et un diagnostic de performance e-commerce
- Analyser en profondeur votre boutique e-commerce
- Analyser vos canaux de vente, de conversions, de Traffic et fidélisation
- Maîtriser le suivi des données analytiques de l'existant et d'autres concurrents en utilisant
- Développer une stratégie publicitaire sur les réseaux sociaux
- Maîtriser la logistique des axes d'amélioration sur sa boutique en ligne
- Développer une stratégie publicitaire sur les réseaux sociaux
- Comprendre et appliquer les bases du growth hacking

Contenu de la formation

- État des lieux et diagnostic de performance e-commerce
- Analyse en profondeur de la boutique e-commerce
- Analyse des canaux de vente, de conversions, de trafic et fidélisation
- Étude des modules complémentaires et traitement du client de A-Z

- Recommandation et mise en pratique des axes d'améliorations (journée tutorée) sur la boutique en ligne
- Suggestions supplémentaires e-commerce (logistiques, expédition, packaging et traitement des commandes)
- Analyse et étude de performance email marketing
- Mise en place des recommandation d'amélioration

- Social Ads et e-commerce : analyse de performance
- Analyse de la contribution du social au e-commerce à travers le rapport de vente
- Études des pratiques et recommandation d'un plan d'action social média
- Tour d'horizon des optimisation possibles sur Shopify et des fonctionnalités complémentaires

Organisation de la formation

• Les compétences acquises

- Repérer pratiquement les écueils de la création ou de la reprise d'entreprise
- Maîtriser les modules complémentaires et gérer votre service client de A à Z
- Piloter une stratégie publicitaire sur les réseaux sociaux

MERCI E-COMMERCE

66 rue de Provence 75009 Paris

Lieu de formation : 12 rue Martel 75010 Paris

Email : contact@merci-e-commerce.fr

Tel: 06 59 34 26 32

merci
e-commerce

- Mettre en place un plan d'action social média à travers l'étude de cas pratiques
- Connaître les principes et techniques comptables et financières pour être performant
- Mettre en place une communication simple et efficace avec le projet et avec les moyens disponibles

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

FORMATRICE : Johana Bolender

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires sur un outil de visio-conférence (Google Meet) ou au sein des locaux de merci e-commerce
- Exposés théoriques et pratiques de l'outil
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Formation distancielle

Délais d'inscription :

immédiate

Délais accès : 4 jours

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence informatisée
- Mises en situation.

Accessibilité

Locaux inaccessibles aux personnes à mobilité réduite



Contact

contact@merci-e-commerce.fr

www.merci-e-commerce.fr

MERCI E-COMMERCE

66 rue de Provence 75009 Paris

Lieu de formation : 12 rue Martel 75010 Paris

Email : contact@merci-ecommerce.fr

Tel: 06 59 34 26 32

merci
e-commerce