

« FORMATION CREER OU REPRENDRE UNE ENTREPRISE E-COMMERCE »

Créé le : 18 aout 2021

Mise à jour le : 18 février 2025

Durée : 32.00 heures

Profils des stagiaires

- Toute personne souhaitant créer et développer une entreprise e-commerce ou ayant le souhait de développer ses compétences e-commerce

Prérequis

- Être équipé d'un ordinateur

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les compétences pour développer une activité de e-commerce sur CMS
- Maîtriser les compétences pour analyser le marché des biens, trouver des fournisseurs, utiliser des logiciels de listing et autres
- Maîtriser les compétences de marketing digital propres au e-commerce

Contenu de la formation

- **Les principaux fondamentaux du e-commerce en 2025 : BLOC 1**
 - Comprendre l'importance du numérique dans la transformation des métiers commerçants (le marché, les chiffres clés, le lexique technique du commerce en ligne)
 - Comprendre les différentes étapes de la conception stratégique à la transformation d'une activité en ligne (théorie du e-commerce)
 - Acquisition des trois piliers du e-commerce (acquisition, transformation, fidélisation)
 - Analyse de marché et étude de la concurrence : comprendre le paysage e-commerce et se différencier.
 - Choix de la plateforme e-commerce : comparaison des solutions disponibles (Shopify, WooCommerce, etc.) en fonction des besoins spécifiques.
- **Concevoir un e-shop performant : BLOC 2**
 - Les étapes de création d'une boutique en ligne et la mise en ligne de produits
 - Reconnaître et analyser la performance, le suivi et le trafic d'un site et son SEO
 - La valorisation des produits (fiches produits, descriptifs, photographie, logistique...)
 - Création d'une identité visuelle cohérente : conception du design, choix des couleurs, logos, typographies pour une image professionnelle et mémorable.
 - Reconnaître et analyser la performance, le suivi et le trafic d'une boutique en ligne
 - Workshop dédié à la création d'une home page et des fonctionnalités clés
 - Workshop dédié à la création d'une page produit et des pages catalogue
- **Suite Concevoir un e-shop performant : BLOC 3**
 - Optimisation de la navigation et de l'ergonomie : simplification du parcours client, menu intuitif, recherche efficace des produits.
 - Optimisation pour mobile : s'assurer que l'e-shop est parfaitement responsive sur tous les appareils.
 - Sécurisation du site : mise en place de solutions de paiement sécurisé et protection des données client.
 - Vitesse de chargement : optimiser les images et le code pour un site rapide, essentiel pour l'expérience utilisateur et le SEO.
 - Mise en place d'un système de gestion des stocks : suivi des produits disponibles, automatisation des alertes de rupture.
 - Options de livraison et retours : offrir des choix de livraison clairs, politiques de retour faciles à comprendre.
 - Stratégies de conversion : mise en place d'upsells, cross-sells et autres techniques pour augmenter le panier moyen.
 - Analyse de performance et suivi : utiliser Google Analytics, Heatmaps, et autres outils pour suivre les comportements des utilisateurs et optimiser l'expérience.
 - Service client efficace : mise en place de FAQ, chat en direct, ou support par email pour une assistance rapide. Construire son business modèle propre aux marketplace
 - Atelier sur des business cases de marques performantes

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



- **Développer une stratégie marketing e-commerce : BLOC 4**

- Définition des objectifs clairs : analyse de marques e-commerces performantes en 2025 et définitions des KPIs (indicateurs clés de performance) mesurables, comme l'augmentation du trafic, la conversion, ou la notoriété de la marque.
- Création de contenu engageant : développer des contenus visuels et textuels adaptés aux différentes plateformes (blogs, vidéos, réseaux sociaux) pour attirer et fidéliser les clients.
- Publicité ciblée (PPC & Social Ads) : utiliser des campagnes publicitaires payantes sur Google, Facebook, Instagram, etc., avec un ciblage précis pour maximiser l'impact.
- SEO (Référencement naturel) : optimiser le contenu du site et des pages produits pour améliorer leur visibilité sur les moteurs de recherche et attirer un trafic organique qualifié.
- Email marketing personnalisé : mettre en place des campagnes d'emailing segmentées pour communiquer des offres, nouveautés et inciter à l'achat.
- Analyse des performances et ajustement : suivre les résultats des campagnes avec des outils d'analyse (Google Analytics, Facebook Insights) pour ajuster en continu la stratégie et maximiser les résultats.

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Les formateurs de Merci e-commerce

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

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires en présentiel ou distanciel synchrone (Google Meet) ou au sein des locaux de merci e-commerce
- Exposés théoriques et pratiques des outils
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Formation

présentielle ou

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
- Formulaires d'évaluation de la formation en continue complétée par le formateur (exercices réalisées en formation)

Accessibilité

Locaux inaccessibles aux personnes à mobilité réduite



Contact

contact@merci-ecommerce.fr

www.merci-ecommerce.fr