

« FORMATION MIGRER SUR SHOPIFY POS »

Créé le : 7 Avril 2024

Mise à jour le : 7 Avril 2024

Durée : 35.00 heures

Profils des stagiaires

- Commerçants souhaitant moderniser leur point de vente.
- E-commerçants désirant centraliser la gestion de leurs canaux de vente.
- Porteurs de projet ou responsables de boutique en cours de digitalisation.

Prérequis

- Être équipé d'un ordinateur
- Disposer d'une activité de vente physique ou projet en cours.
- Aucune compétence technique préalable requise.

Objectifs pédagogiques

- Migrer efficacement vers Shopify POS.
- Synchroniser vos ventes physiques et en ligne en temps réel.
- Exploiter les données pour améliorer la fidélisation client.
- Automatiser les encaissements et fluidifier le parcours d'achat.
- Booster la rentabilité de votre commerce omnicanal.
- Développer une stratégie de visibilité locale (SEO, SEA, Ads).

Contenu de la formation

Bloc 1 – Migrer efficacement vers Shopify POS

Apprenez à installer et configurer Shopify POS :

- Connexion des périphériques : TPE, imprimante ticket, lecteur code-barres
- Configuration des paramètres de caisse
- Création des profils utilisateurs pour les vendeurs

Bloc 2 – Synchroniser votre boutique physique et en ligne

Maîtrisez la gestion centralisée :

- Synchronisation automatique des stocks et ventes
- Gestion unifiée des commandes, retours et échanges
- Suivi des produits sur tous les canaux

Bloc 3 – Exploiter les données pour fidéliser

Tirez parti de vos données pour engager vos clients :

- Accès aux historiques d'achat par client
- Création de profils clients
- Segmentation pour personnaliser les offres

Bloc 4 – Automatiser les encaissements

Offrez une expérience fluide à vos clients :

- Encaissement rapide via terminal mobile
- Création de promotions et réductions en temps réel
- Intégration des moyens de paiement modernes (CB, mobile, etc.)

Bloc 5 – Maximiser la rentabilité

Améliorez vos performances grâce à l'analyse :

- Étude de cas concrète (ex. Oh My Cream : +25% de CA)
- Optimisation des processus en boutique
- Suivi des KPI (marge, panier moyen, etc.)

Bloc 6 – Attirer du trafic localement

Apprenez à faire venir les clients en boutique :

- Référencement local sur Google My Business
- Création de campagnes Google Ads et Facebook Ads ciblées localement

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

- Analyse du trafic et de la conversion en boutique

merci
e-commerce

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



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