SKILLS CAMPUS
Training & Certification Center

E-merchandising

-Réference: **MR-179** -Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Choisissez les mesures à mettre en place pour optimiser l'efficacité commerciale de votre site de vente en ligne

A qui s'adesse cette formation ?

POUR QUI :

- Responsable marketing, chef de projet digital ou site e-commerce.

PRÉREQUIS :

- Aucun .

Programme

- **Avant le présentiel**
  - Un autodiagnostic.
- **Définir le e-merchandising**
  - Objectifs du e-merchandising.
  - Le e-merchandising sur le site marchand.
  - Le e-merchandising off-site.
- **Parcours d'achat du client et moments clés de la décision**
  - Les étapes du parcours d'achat.
  - Les éléments de réassurance.
  - La personnalisation.
  - La version mobile.
- **Organiser son offre pour transformer l'internaute en acheteur**
  - La page d'accueil, vitrine de la boutique en ligne.
  - Stratégie de navigation : moteur de recherche interne et barre de navigation.
  - Optimiser listes et fiches produits.
  - Le tunnel de commande, un moment de friction à dénouer.

Programme

- **Les mécanismes de promotions des ventes en e-commerce**
  - Développer le panier moyen : le cross-sell, l'up-sell, les offres packagées, les différents types de promotions.
  - Le calendrier marketing et le plan d'animation commerciale.
  - Gérer les espaces de vente en ligne.
  - Les bonnes pratiques de la fidélisation en ligne.
- **Les indicateurs clés de performance (KPI)**
  - Les KPIs à suivre.
  - Les mesurer et les analyser.
- **Après le présentiel - Mise en œuvre en situation de travail**
  - Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".

(+212) 5 22 27 99 01

(+212) 6 60 10 42 56

Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7éme étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc