SKILLS CAMPUS
Training & Certification Center

Les clés du e-commerce

-Réference: **MR-18** -Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- S'approprier les clés et la démarche pour générer du trafic et convertir les internautes.
- Acquérir les bases pour mettre en œuvre une stratégie e-commerce cross canal.

A qui s'adesse cette formation ?

POUR QUI :

- Responsable marketing ou commercial, chef de projet ayant à développer le e-commerce.

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **Avant le présentiel**
  - Un autodiagnostic.
- **Identifier les clés du e-commerce**
  - Le cadre : logistique, paiement en ligne, livraison et plates-formes.
  - Comportements d'achat et typologies d'acheteurs.
  - Le big data au service de la connaissance client.
- **Optimiser le modèle économique**
  - Les bases du modèle économique et du ROI.
  - Optimiser l'entonnoir de conversion.
  - Indicateurs clés et axes d'analyse.
- **E-merchandising : améliorer l'assortiment**
  - De l'analyse comportementale au e-merchandising.
  - Zones clés et mise en avant : zoom, videos, chatbots, retargeting...
  - Personnaliser l'expérience client (UX/CX).
- **Générer du trafic et convertir**

Programme

- Mixer les actions : e-mailing, display, retargeting, affiliation, market places, blogs, SEO, SEA, ...
- Utiliser push produit, up-selling, cross-selling et inbound marketing.

- **Mettre en œuvre la stratégie e-commerce multicanal**
  - Structurer le dispositif autour du parcours client.
  - Les modèles : web to store, mobile to store to web, store to web...
  - CRM et synergie entre canaux.

- **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