SKILLS CAMPUS
Training & Certification Center

Optimiser vos ventes en ligne avec l'e-merchandising

-Réference: **IE-47** -Durée: **1 Jours (7 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Identifier les meilleures pratiques pour optimiser votre efficacité commerciale Utiliser les techniques de e-Merchandising au service de la vente en ligne Mettre en application des actions visant à optimiser les ventes d'un site e-Commerce

A qui s'adesse cette formation ?

POUR QUI :

- Responsables communication et marketing, chefs de projet Web et e-Commerce, chefs de produit, commerciaux.

Programme

- **Comprendre le e-Merchandising**
  - Les fonctionnalités de recherche et de présentation produits.
  - Les procédures d'achat pour mieux vendre sur un site marchand.
  - Le lien entre e-Merchandising et e-Commerce.
  - Du merchandising au e-merchandising.
  - Les facteurs clés de succès sur le taux de transformation, le chiffre d'affaires et le montant du panier moyen du site.
- **Mettre en avant ses produits et transformer en acte d'achat**
  - La page d'accueil : une vitrine à soigner.
  - Le Navandising ou Merchandising appliqué à la navigation.
  - La qualité des listes de produits : les clés de succès.
  - La fiche produits : les règles essentielles d'une bonne conception.
  - Les différents taux de transformation et leurs indicateurs de mesure.
  - Les leviers pour augmenter son taux de transformation.
  - Les autres indicateurs clés de performance (KPI) à prendre en compte.

Programme

- Le rôle essentiel de la photo dans la transformation en acte d'achat.

- **Présenter l'offre de manière captivante**
  - L'enjeu crucial de la structure de la liste produits : exemples de listes structurées et déstructurées.
  - Les filtres et sliders.
  - Le fonctionnement du Cross-Selling.
  - L'utilisation du Up-Selling.
  - L'analyse du tunnel d'achat : de la fiche produit à la confirmation de commande.
  - Le look idéal d'une fiche produit et les éléments de rassurance à mettre en avant.
  - La sélection par la photo et les autres éléments multimédia.
  - La fiche produit et la méthode de l'Eye Tracking.

- **Faire vivre le e-Merchandising**
  - La gestion de l'espace promotionnel : les bonnes pratiques.
  - Les grandes familles de promotions.
  - Les moyens de relayer les promotions sur les réseaux sociaux : Facebook, Twitter, You Tube.
  - Les mécanismes de l'affiliation : communiquer les promotions sur les sites partenaires.
  - Déportaliser son catalogue produit.
  - Travailler son référencement naturel, acheter des mots clés.
  - Tenir compte de la réalité augmentée.
  - Pratiquer le storytelling.

(+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