

FORMATION E-COMMERCE

Développer ses ventes



Développer les ventes de sa boutique repose sur 3 facteurs principaux : faire venir des visiteurs ciblés, les transformer en clients, et enfin les fidéliser afin de faire baisser le coût d'acquisition initial.

Cette formation vous permettra de comprendre le fonctionnement de chacun des leviers et de mesurer l'importance de chacun d'entre eux.

Public Tous publics

Durée 2 jours

Validation Fiche individuelle d'appréciation de la formation & Attestation individuelle de participation

☆ Pré-requis

Non communiqués

☆ Objectifs

- Connaître les axes de développement d'une boutique en ligne
- Savoir prioriser ses actions webmarketing
- Connaître les leviers d'acquisition de visiteurs
- Comprendre le fonctionnement du référencement naturel pour un e-commerce
- Appliquer les leviers pour améliorer son taux de conversion
- Appliquer les leviers de fidélisation

PROGRAMME **Journée 1**

① Stratégie de développement

- Développez votre audience
- Améliorez votre taux de conversion
- Fidélisez vos clients

② Les leviers d'acquisition d'audience pour le e-commerce

- Le référencement pour le e-commerce
- Le content management
- Adwords
- Le RTB (Real Time Bidding)
- Les Marketplaces
- Le Remarketing
- Les réseaux sociaux (la publicité)

PROGRAMME **Journée 2**

① Améliorez votre taux de conversion

- Définition de l'expérience utilisateur
- Améliorer le temps de chargement
- Site Responsive (mobile Friendly)
- L'A/B testing
- Les relances de paniers

② Fidélisez vos clients

- L'e-mailing et les modules de liaison avec MailChimp
- Les réseaux sociaux (l'animation de ses communautés)