



Formation présentielle - Durée : 21h - Prix : 1050€ HT

Optimiser son site E-commerce pour augmenter son volume de vente

A qui s'adresse cette formation ?

Notre formation s'adresse aux personnes souhaitant développer leur chiffre d'affaires sur internet via leur site E-commerce, en d'autres termes, cette formation s'adresse surtout à un public averti tel qu'un responsable marketing, un responsable e-commerce, un chargé de communication, un community manager, un chef de projet digital ou toute personne chargée d'un projet de site e-commerce.

Objectifs de notre formation :

- Générer du trafic qualifié sur son site,
- Convertir les visites en actes d'achat,
- Fidéliser: faire revenir du trafic,
- Optimiser sa performance de conversion sur son site.

Pré-requis :

Bonne connaissance opérationnelle et stratégique des enjeux du e-commerce.

Moyens pédagogiques :

Ordinateur (PC ou Mac), internet, CRM eCommerce.

Plan de cours

1 / Trafic de qualité :

Sensibilisation à la RGPD.
SEO & SEA.
Diversifier ses canaux.

2 / Attirer les clients sur vos produits :

Optimiser les photos de vos produits.
Rédiger des texte de description
Règles des 3 clics.

3 / Fidéliser sa clientèle :

Utilisation d'un CRM.
Chatbox.
Après vente et retour client.

4 / Attirer des nouveaux clients :

Utiliser Open Graph sur vos réseaux.
Créer un produit d'appel.
Découvrez la publicité payante.

Informations complémentaires concernant les travaux pratiques :

Le stagiaire se forme sur son lieu de travail ou dans une salle dédiée sur son lieu de travail.
En début de formation, un formateur YourSoft évalue ses besoins lors de la première session et lui crée un parcours individualisé en lui fixant des objectifs de formation et d'entraînement.

Nature des travaux :

- Analyser et définir son ciblage et son coeur de cible,
- Développer sa notoriété à travers sa vitrine,
- Personnaliser ses pages,
- Définir ses prix d'appels,
- Améliorer ses capacités à livrer rapidement

Accompagnement :

Notre formateur accompagne le/les stagiaires de façon personnalisée afin de mesurer la prise en main des appareils, de valider les pré-requis, de mesurer les compétences et d'étalonner la formation. Le formateur accompagne également le/les stagiaires dans leurs travaux pratiques.

Evaluation :

A la fin de la formation un bilan est établi avec les résultats des exercices. Tous les travaux sont corrigés par le formateur qui en fait l'analyse et échange avec le stagiaire de façon personnalisée.

-

Acquis de la formation :

- Savoir générer du trafic de qualité sur son site E-commerce,
- Convertir les visites en actes d'achat,
- Fidéliser sa clientèle
- Optimiser ses performances de conversion sur son site E-commerce