Formation E-merchandising : optimiser vos ventes en ligne

Durée : 7 heures

Certification : BTS négociation et digitalisation de la relation client

Prix : 1650

Référence : 21011571

Catégorie	Communication et Marketing
Sous-catégorie	Web et E-commerce
Pour qui ?	Responsables communication et marketing, chefs de projet Web et e-Commerce, chefs de produit, commerciaux
Prérequis	Connaissances de base des problématiques de vente d'un site e-commerce
Objectifs pédagogiques	Gérer les relations client à distance et digitalisation, 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 Relation client à distance et digitalisation (Bloc 2 BTS Négociation et digitalisation de la Relation Client)
Contenu de la formation	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 Le rôle essentiel de la photo dans la transformation en acte d'achat PRESENTER L'OFFRE DE MANIERE 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
Suite de parcours possible	E-commerce Vente Chef de projets e-commerce Responsable e-commerce

Éligible au CPF	Oui

FINANCEMENTS

OPCO
OPCA
FAF
Pôle Emploi
La Région

CONTACTS

IFFP - Tour Belvédère SPACES
1 Cours Valmy 92 800 Puteaux

01 80 88 44 55

administration@iffp.pro