E COMMERCE: FRANCHIR LE PAS

Contenu pédagogique

Jour 1 : Les bases du E-commerce
- Les principes de fonctionnement du E-commerce
- Quelles solutions pour créer votre boutique (Cms vs SaaS) par rapport à votre niveau technique et votre budget
- Boutique E-commerce et/ou Marketplaces (avantages et inconvénients)
- Quels produits ou services peuvent se vendre ?
- Fiches produits efficaces (contenu, photos, vidéos, attributs…) Back-office des Cms & SaaS
- Gestion des stocks et des approvisionnements
- Paiements sécurisés
- Quels budgets prévoir en fonction de vos choix ?
- Etude de cas d'E-commerçants et de vendeurs marketplaces

Jour 2 : Trafic, visibilité, conversion en clients
- Facteurs clés de succès et KPI E-commerce
- Développer votre trafic (SEO / SEA, Ads, Réseaux sociaux…)
- Liens sponsorisés Google, Facebook…Tunnel de vente, conversion de visiteurs en clients…
- Etude de cas Amazon et les marketplaces
- Principes : ouvertes ou restrictives, abonnements, commissions, fullfilment, dropshipping
- Être vendeur marketplace sur Amazon (Prime, Buybox, Ads, FBA, FBM, Sellercentral…)
- Devenir vendeur sur d'autres marketplaces (Cdiscount, La Redoute, Leroy Merlin, ManoMano, Fnac Darty…)
- Dropshipping
- Etudes de cas de vendeurs marketplaces (vendeurs 100% marketplaces, E-commerçants Cms + Marketplaces)

Jour 3 : Logistique E-commerce
- Modes de livraison « à domicile », « en points relais »
- Transporteurs : les solutions / vos besoins et du nombre de commandes réalisées (quels transporteurs, ramasses chez vous ou dépôt dans un point de collecte, France et International, zones de Montagnes & Dom Tom ?)
- E-logistique externalisée (stockage, picking, préparation de commandes, expéditions, tarifs…)
- Analyse comparée des frais de port
- Logiciels transporteurs, tracking colis …
- Logistique du dernier kilomètre : nouvelles tendances…
- Etudes de cas : Préparation de commandes en interne, E-logistique externalisée, Amazon ou Cdiscount

OBJECTIF

Comprendre les principes opérationnels du E-commerce Comprendre les choix que vous avez pour vous lancer en E-commerce (Cms vs SaaS, Site propriétaire vs Marketplaces) Maîtriser les temps, compétences…

PUBLIC CONCERNÉ

Chef d'entreprises TPME, cadres commerciaux, commerçants et artisans

PRÉREQUIS

Avoir une vraie envie d'étudier l'opportunité de développer son entreprise avec un canal de vente E-commerce ou étudier la création d'une entreprise nouvelle de vente en ligne

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

 Apports pratiques et opérationnels Discussions et débats entre les participants Etudes de cas Accès à des logiciels ou des back-offices de sites e-commerce …

DURÉE

Fullfilment...