

Optimiser vos ventes en ligne avec l'e-merchandising

Référence formation : SD008

Durée : 1 jour (7 heures)

Prix conseillé : 890 € HT (hors promotion ou remise particulière)

Description

Vous cherchez à optimiser la rentabilité de votre site ? Cette journée de formation vous propose de faire le point sur les meilleures techniques de e-merchandising. A partir d'exemples concrets et d'analyse des meilleurs sites e-commerce, cette formation vous permettra de repartir avec des solutions concrètes d'optimisation de votre catalogue produit.

Objectif pédagogique

A l'issue de la formation, les participants seront en mesure de :

- **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.**

Pré-requis

Comprendre les problématiques de vente d'un site e-commerce.

Public

Responsables communication, marketing,
Chefs de projet web et e-commerce,
Chef de produit,
Commerciaux.

Dates des prochaines sessions

Plan de cours

Introduction

Qu'est-ce que le e-merchandising
Le E-merchandising face au E-commerce
Merchandising vs E-merchandising

Mettre en avant vos produits

La page d'accueil (Home page)
Le Navandising ou Merchandising appliqué à la navigation
La liste des produits
La fiche produit

Agir sur les Taux de Transformation

Les différents taux de transformation
Comment augmenter son taux de transformation ?
Comment mesurer son taux de transformation ?
Les autres indicateurs clés de performance (KPI)
Le rôle essentiel de la photo

Etude approfondie de la fiche produit qui transforme

Le look idéal d'une fiche produit
Les éléments de rassurance
La sélection par la photo
Autres éléments multimédia
Fiche produit et eye tracking

La présentation de l'offre

L'importance de la liste produits
Exemple de listes produits structurées et déstructurées
Les filtres et sliders
L'importance du cross-selling
Utilisez du up-selling
Analyse du tunnel d'achat : de la fiche produit à la confirmation de commande

L'animation commerciale au quotidien

La gestion de l'espace promotionnel
Les grandes familles de promotion
Comment relayer les promotions sur les réseaux sociaux (Facebook, Twitter, You Tube, etc.)
Comment relayer les promotions sur les sites partenaires : l'affiliation

Le e-merchandising au-delà du site

Déportaliser son catalogue produit
Le référencement naturel
L'achat de mots clés
La réalité augmentée
Le Storytelling
La définition de personnas e-commerce

Avant et après la formation

Parce que la formation est un moment privilégié de sa carrière professionnelle, la pédagogie ne s'arrête pas à un stage de quelques jours.

Ainsi en vous inscrivant à une formation Clever-Institut, vous bénéficiez de l'ouverture d'un compte sur notre site internet vous permettant de :

- **exprimer, en amont du stage, vos attentes quant à cette formation, afin de nous permettre de personnaliser chacune de nos sessions**
- **déjeuner avec le formateur et les autres stagiaires, afin de transformer ce moment en partage et retours d'expérience**
- **évaluer la formation sur son contenu et sa pédagogie, et en partager le contenu avec les futurs stagiaires**
- **échanger avec votre formateur pendant les 15 jours qui suivent votre stage, pour toute question ou interrogation en rapport avec formation**

Comment s'inscrire ?

La demande d'inscription à une session de formation **se fait en ligne**.

Une fois votre inscription enregistrée, vous recevez dans les 48heures la Convention de Formation Professionnelle Continue simplifiée. Dès réception par nos services, de la convention signée, la convocation de stage est envoyée par mail aux stagiaires qui se voient ouvrir un compte sur notre site internet, leur permettant de préparer leur formation (accès, communication de leurs attentes, etc.).

A noter, que l'inscription est considérée comme définitive, à la signature de la convention de stage.

Clever Institut – L'institut de formation continue des professionnels du web
Numéro agrément formation : 91 34 07449 34
37, boulevard des Capucines – 75002 PARIS
E-mail : info@clever-institut.com
