

# E-COMMERCE

p.1/2



Depuis le début des années 2000, Internet et ses innovations révolutionnent la manière d'acheter et de consommer. Au début marginale, la part de marché du e-commerce n'a cessé d'augmenter. En France, la barre symbolique des 100 milliards d'euros de chiffre d'affaires générés directement en ligne a été atteinte en 2019.

## À QUI S'ADRESSE-T-ELLE !

- Vous êtes le dirigeant d'une entreprise n'ayant pas encore de présence en ligne et vous souhaitez développer votre visibilité pour acquérir plus de clients ou même vendre directement vos produits en ligne.
- Votre entreprise a déjà une présence en ligne mais celle-ci ne remplit pas les objectifs que vous vous êtes fixés.
- Vous souhaitez ouvrir une nouvelle entreprise 100% digitalisée
- sans stock ni charges fixes.

**Pré-requis :** Aucun

**Lieu de la formation :** A distance

**Modalité d'évaluation :** Examen final & suivi de la mise en action avec un coach certifié

**SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :**

Structure de l'accompagnement par phase, Exercice pratique, Suivi qualité avec un coach certifié Coaching individuel

**AUTRES :**

En fonction des besoins

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Comprendre les enjeux et les mécanismes de la communication sur les réseaux sociaux.

Booster la visibilité de votre boutique afin d'augmenter le flux de prospects.

Créer et gérer des campagnes de communication en ligne.

Comprendre les enjeux et les mécanismes du commerce en ligne.

Créer une boutique en ligne attrayante pouvant générer des ventes automatiquement et sans stock.



**Durée :** 3 formules

**Tarif :** sur devis

**Intervenants :**

Phineo

**Contact :** David au  
06 98 24 89 96

**Lieux de formation :** En  
ligne



**Qualiopi**  
processus certifié

N° de déclaration d'activité 84691928469  
Actions de formation, Bilan de compétences,  
VAE et Actions par apprentissage



# E-COMMERCE

p.2/2



## PROGRAMME DE FORMATION

### 1 Les différentes stratégies selon votre objectif et votre structure

Orientation du choix des modules.

### 2 Le lexique en e-commerce et e-marketing

Lecture du lexique avec les détails pour mieux comprendre les termes employés.

### 3 Les différents outils pour construire et optimiser votre site web

Création de la boutique Shopify (orienté pour la vente de produits)

Explication de fonctionnement partie 1

Explication de fonctionnement partie 2

Création de la boutique Wix (orienté pour mettre en avant une marque ou vendre des services)

### 4 Le référencement de votre site, les différents

#### outils et techniques

SEO (référencement naturel) approche simplifiée  
SEO sous Wix

Outils d'analyse de votre site et d'optimisation de sa visibilité (Google Analytics et Google Search Console)

Google MyBusiness & Google ADS

### 5 Pixel et publicité Facebook

Explication du Pixel Facebook

Création du Pixel

Explication d'une campagne Facebook

### 6 La publicité sur Snapchat

Introduction à Snapchat

Présentation du compte

Comment créer une vidéo Snapchat qui vend

Création d'une campagne

Stratégie Snapchat basique

### 7 La publicité avec des influenceurs (Instagram, YouTube, Snapchat)

Marketing d'influence vs marketing traditionnel

Qu'est-ce qu'un influenceur ?

Page généraliste vs reel influenceur

Petit vs important influenceur

Choisir le bon influenceur

Barème des prix Instagram vs plateforme d'influence

Qui sont les meilleurs influenceurs ?

Le meilleur moyen de rentrer en relation avec un influenceur

Les différents types de mails

Formule pour calculer la rentabilité

Négocier le tarif, minimum 100#

Comment payer les influenceurs

Étude de cas

Convention de partenariat

### 8 Création d'une publicité

Outils & Confectionner une vidéo accrocheuse

### 9 Pixel et publicité Facebook

Retargeting manuel & automatique via des plateformes

Scaling ou killing - petit budget & gros budget

**Durée :** 3 formules

**Tarif :** sur devis

**Intervenants :**

Phineo

**Contact :** David au

06 98 24 89 96

**Lieux de formation :**

à distance