

Organisme de formation : Le Cluster Bio

Déroulé du programme
« Développer vos ventes grâce au e-commerce »

Construisez votre site, enrichissez-le et déployez votre stratégie d'acquisition de trafic

Formateur Simon Le Fur

Objectifs de formation

Durée = 2 jours

- Etre capable de lancer ou de développer votre site e-commerce vous-même
- Comprendre la chaine de valeur à mettre en œuvre pour atteindre 20% de votre chiffre d'affaires en e-commerce
- Savoir identifier facilement les prestataires clefs à solliciter.
- Avoir une vision claire du coût d'un projet e-commerce (coût initial et business model type sur 3 ans)

Phase amont :

INTER : Inscriptions via Cluster bio, les stagiaires sont contactés par téléphone afin d'identifier les besoins spécifiques

Pré-requis :

Connaissance : administration basique d'un site web et/ou d'une page sur les réseaux sociaux
Apporter votre ordinateur portable, avec accès à votre site e-commerce existant
Venir avec vos problématiques concrètes liées au e-commerce

Jour 1 :

Timing	Séquences	Objectifs	Méthode pédagogique
8h45-9h	Accueil des participants	Avant de démarrer la formation, accueil des participants afin de briser la glace de manière informelle	Café + Thé + Viennoiserie
9h – 9h30	Recueil des besoins « vous ne serez pas venus pour rien »	Tour de table « vous ne serez pas venus pour rien » pour recueillir les questions e-commerce concrètes de chacun afin de faire en sorte qu'ils repartent avec des solutions concrètes et applicables	Tour de table + recueil des attentes => méthode post it + Schéma Heuristique
9h30-9h45	Mini QCM ludique	Identification du niveau de connaissance de chacun Identifier les disparités de maîtrise du sujet	Mini QCM ludique - powerpoint Echanges libres sur les questions
9h45 – 10h45	Lancez votre site e-commerce pour 50-100€/mois	Comprendre ce qu'il est possible de faire avec Shopify ou WooCommerce	Présentation PPT Exemples
10h45 – 11h00 : pause			
11h15 – 12h30	Les compétences clés à rassembler pour faire du chiffre en e-commerce	<ol style="list-style-type: none"> 1. Le schéma des flux du e-commerce 2. La création de catalogue (rédaction, photo, données) 3. Le design et l'UX (designer, intégrateur, photographe) 4. Le développement informatique 5. Le contenu marketing et le SMO 6. Le trafic management 	Présentation PPT Recherche Internet : table CIQUAL, USDA, autres Partage de fiches techniques Ingrédient : analyse critique par le groupe
12h30 – 13h30 : déjeuner			

13h30 – 14h15	La conception d'un business model e-commerce	<ul style="list-style-type: none"> - La décomposition du panier moyen, couteau-suisse du contrôle de gestion e-commerce - Les postes de coûts 	Présentation PPT Fichier Excel à installer sur chaque ordinateur
14h15 – 15h45	Atelier DPM et mise en commun	<ul style="list-style-type: none"> - Chaque participant est invité à créer un business model sur Excel pour son activité e-commerce actuelle, future ou projetée - Les participants échangent sur leurs travaux 	Travail en groupe sur Excel
15h45 – 16h15	To-do list pour débiter une activité e-commerce	<ul style="list-style-type: none"> - De la création de nom de domaine - Au paramétrage d'un shopify - En finissant par l'activation de Google Analytics et du Facebook Pixel 	Présentation PPT
16h15 – 16h45	Les canaux marketing	<ul style="list-style-type: none"> - Panorama des canaux marketing (préparation pour le lendemain) - Un site web sans webmarketing c'est comme un magasin sans entrée. 	Tableau ou Paperboard
16h45-17h	Questions complémentaires	Vérifier les points d'incompréhension et questions diverses des participants	Présentation PPT Paperboard
16h45-17h30	Le metrics web classiques	<ul style="list-style-type: none"> - Fonctionnement de la webanalytics - Les metrics à suivre 	Tour de table + Notes sur le paperboard
17h30 : fin de la première journée			
Signature feuille de présence matin + après-midi			

Jour 2:

Timing	Séquences	Objectifs	Méthode pédagogique
8h45-9h	Accueil des participants	Avant de démarrer la formation, accueil des participants afin de briser la glace de manière informelle	Café + Thé + Viennoiserie
9h – 9h30	Recueil des besoins « ne repartez pas avec ces questions... »	Tour de table pour répondre aux questions survenues pendant la nuit	Tour de table + recueil des attentes
9h30-9h45	Test à l'oral	Identification du niveau de connaissance de chacun Identifier les disparités de maîtrise du sujet	Echange libre et tableau (pour mémo)
9h45 – 10h45	Le webmarketing c'est d'abord du marketing	<ul style="list-style-type: none"> - Réflexions sur le livre « made to stick », sur les idées et les concepts qui marquent le public - Comment identifier un positionnement marketing à potentiel 	Tableau ou paperboard Présentation PPT
10h45 – 11h00 : pause			
11h15 – 12h30	Le référencement naturel Google	<ul style="list-style-type: none"> - Comment fonctionne le référencement Google 	Tableau ou paperboard Présentation PPT
12h30 – 13h30 : déjeuner			
13h30 – 14h15	L'influence et les réseaux sociaux. Devenez un KOL !	<ol style="list-style-type: none"> 1. Facebook et Insta sans payer : le storytelling 2. Testez, comparez puis investissez 3. Comment investir, comment monitorer 	Présentation PPT
14h15 –	Le référencement payant sur Google Ads	<ul style="list-style-type: none"> - Adwords texte - Comment bien structurer ses campagnes texte 	Présentation PPT

15h45	Calcul de la rentabilité de vos investissements pubs. Incluez le réachat dans vos analyses.	<ul style="list-style-type: none"> - Google Shopping, comment structurer - Comment calculer la lifetime value, comment constituer des cohortes - Comment flécher vos investissements 	
15h45 – 16h15	La CRM (mailing, notifications, fidélisation...)	<ul style="list-style-type: none"> - Le churn qu'est-ce que c'est ? - Comment lutter contre ? - Comment sécuriser votre business grâce au e-CRM 	Présentation PPT
16h15 – 16h45	Le retargeting et le display	<ul style="list-style-type: none"> - Un outil typiquement web pour optimiser vos dépenses media 	Présentation PPT
16h45-17h30	QCM de fin et échange libre		
17h30 : fin de la formation			
Evaluation à chaud Signature feuille de présence matin + après-midi			

Groupe : 8-10 personnes

Evaluation :

- Mini QCM de démarrage
- Cas pratiques Excel avec validation des résultats de chacun
- Questionnaire d'évaluation à chaud en fin de formation
- Evaluation à froid en fin d'année ou début année N+1

Assiduité:

- Feuille de présence signée par demi-journée