



E-COMMERCE

LIV006C

105h dont 24h de vidéos 1 500,00 €^{HT}

Objectifs

Savoir utiliser les outils technologiques qui permettent de gagner du temps et de l'argent dans son lancement en e-commerce • Maîtriser sa trésorerie entre entrées et sorties permanente • Créer un univers singulier pour se démarquer, affirmer ses valeurs et toucher une clientèle fidèle • Concevoir une stratégie de marketing payante et rentable et renforcer ses actions de marketing organique dit "gratuit" en construisant des barrières à l'entrée pour la concurrence

Introduction

Formez-vous à vie grâce aux cours vidéos, échangez sans limite avec votre mentor, créez votre site et générez vos premières ventes !

Profil Stagiaire(s)

Toute personne désirant créer une activité de e-commerce sur internet, salarié souhaitant avoir une activité secondaire, demandeur d'emploi ayant du mal à retrouver un emploi et désireux de créer lui-même son emploi, personnes en reconversion souhaitant se lancer dans les métiers de e-commerce, E-commerçant déjà lancé ayant besoin de passer à la vitesse supérieure

Pré-requis

La certification est accessible aux personnes possédant un niveau brevet des collèges, un ordinateur, la maîtrise de la navigation web (emails, recherche et fonctionnalités liées à la vidéo). Par ailleurs, le projet et la motivation du candidat font l'objet d'un entretien préalable à l'entrée dans le parcours certifiant.

Profil Animateur(s)

Alexandre Dana est diplômé d'une prestigieuse école de commerce (ESCP Europe), mais il n'a pas attendu la fin de ses études pour se confronter au marketing digital. Il crée sa première entreprise à 20 ans : Top Prépa. Il lui faudra cependant attendre l'année suivante pour connaître son premier succès, avec son blog Prolongation, qui devient rapidement une référence dans son domaine et l'un des sites amateurs les plus populaires dans le sport. Après un rachat par Sport.fr et une expérience en Marketing Digital dans une entreprise à la pointe de cette discipline (Ubisoft), Alexandre – encore étudiant – crée une deuxième entreprise : LiveMentor, qui fut d'abord une place de marché spécialisée sur les cours particuliers en ligne (numéro 1 en France), avant d'opérer un virage stratégique en Août 2016 pour devenir la première école en ligne pour entrepreneurs, freelances et indépendants. En parallèle de ses activités de mentor et de CEO chez LiveMentor, Alexandre Dana conseille des entreprises et des fonds d'investissement européens sur leurs stratégies de Marketing Digital.



Résumé

La formation E-commerce a 5 objectifs : 1. Mettre en place une stratégie Marketing pour faire connaître votre boutique 2. Identifier les bons outils pour construire et développer votre site e-commerce 3. Créer une communauté de passionnés autour de votre projet 4. Gérer au mieux la logistique, les paiements et les stocks de votre site e-commerce 5. Développer un projet résilient avec un modèle économique viable

MODULES

Livementor - E-commerce

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demos.fr



E-COMMERCE

LIV006C

105h dont 24h de vidéos 1 500,00 €^{HT}

- Suivi personnalisé par messagerie instantanée et par visioconférence directement sur notre plateforme.
- Accès au contenu pédagogique en vidéo de la formation e-commerce, correspondant à 15h20 de cours.
- Accès à la rediffusion sous format vidéo de tous les cours, de façon illimitée.
- Accompagnement collectif journalier depuis l'interface apprenant sur le site internet de Livementor, sous forme de questions/réponses soutenu par des conférenciers experts du domaine.
- Suivi pré-évaluation mis en place dès l'entrée en formation
- Le total d'heures de formation s'élève à 105 heures.

● **Module 1 - Introduction**

- Présentation de la formation e-commerce ● Présentation du livret ● Bonus partie 1: Introduction à l'éco-responsabilité ● Bonus partie 2: Développer son e-commerce de manière éco-responsable

● **Module 2 -Poser les bases d'un business durable**

- Identifier son persona ● Etudier la concurrence ● Créer une image de marque différenciante ● Publier pour la première fois sur les réseaux à propos de son projet ● Concevoir sa charte graphique ● Bonus : Être alignée avec son projet, l'exemple de Daphnée Poupart de Mazonia

● **Module 3 -Trouver ses fournisseurs et ses produits**

- Stratégie achat, prospection & choix des fournisseurs ● Acheter en ayant une démarche RSE ● Analyser le panel des fabricants et des fournisseurs ● Le contrat un allié ou ennemi ? Négocier le contrat ? Les points clefs ? ● La gestion des relations client et fournisseurs ● Suivre la qualité de ses produits ● Piloter la production au quotidien et à distance ● Vérifier la conformité de ses produits

● **Module 4 -Gérer sa logistique**

- Déterminer sa stratégie logistique ● Réceptionner sa marchandise, la stocker et assurer la traçabilité des produits ● Référencer sa marchandise et ordonnancer son stock ● Sélectionner les packagings des produits et des colis ● Préparer un colis ● Choisir son offre de livraison ● Gérer les retours de colis ● Optimiser le coût de sa logistique

● **Module 5 -Fixer ses prix et gérer sa rentabilité**

- S'initier aux bases d'un produit comptable ● Différencier trésorerie et rentabilité ● Fixer ses prix ● Calculer son besoin en fonds de roulement ● Réaliser une projection financière ● Rechercher des financements ● Bonus : Lancer une campagne de crowdfunding, l'exemple de N'go

● **Module 6-Choisir et déployer sa plateforme d'e-commerce**

- Différencier plateforme marketplace et site e-commerce ● Choisir sa plateforme marketplace ● Choisir son prestataire de site e-commerce ● Déployer son espace Shopify ● Référencer ses produits dans sa boutique en ligne ● Créer des pages, un blog et structurer un menu de navigation ● Personnaliser sa boutique avec son univers graphique (Thème) ● Paramétrer sa boutique ● Promouvoir sa boutique et vendre sur d'autres canaux ● Gérer ses commandes et ses clients ● Analyser ses données

● **Module 7 -Mettre sa plateforme e-commerce en conformité avec la loi**

S'assurer de la protection des données des utilisateurs Connaître les règles du droit de rétractation Concevoir des conditions Générales de Vente et mentions légales Etablir un parcours d'achat en conformité avec la loi Protéger sa marque Droit de la consommation et publicité en ligne

● **Module 8 -Capter ses premiers clients**

Comprendre le cycle de vie d'un consommateur Mettre en place une stratégie de contenu sur les RS Créer un lead Magnet Créer une landing page Créer une séquence e-mail efficace Automatiser ses séquences d'e-mail Bonus : Développer une communauté, l'exemple de Fempo



E-COMMERCE

LIV006C

105h dont 24h de vidéos 1 500,00 €^{HT}

- **Module 9 -Communiquer sur sa marque grâce aux relations presse**

Rédiger un communiqué de presse Rédiger un dossier de presse Il n'y a pas que le communiqué de presse dans la vie ! Constituer et entretenir son fichier presse 5 conseils pour nouer et entretenir une bonne relation avec les journalistes Se préparer à une interview avec un journaliste

- **Module 10 -Mettre en place un customer care**

- Livret - Mettre en place un customer care • Qu'est-ce que le customer care et les enjeux pour votre e-commerce ? • S'organiser pour proposer un customer care de qualité • Gérer le SAV : les insatisfactions clients • Récolter des avis • La boîte à outils du Customer Care

- **Module 11 -Bonus : Mettre en place des opérations commerciales**

- Concevoir un calendrier d'animations commerciales • Identifier les différentes typologies d'offres commerciales • Utiliser des techniques pour fidéliser sa clientèle • Faire de ses clients des ambassadeurs de sa marque grâce au parrainage • Réaliser un lancement produit de A à Z

Structure

Nous encadrons très bien nos porteurs de projets pour qu'ils s'y retrouvent en quelques minutes et puissent immédiatement suivre les cours auxquels ils sont inscrits. Les cours sont très flexibles, les vidéos faciles à consulter, et pour les rendez-vous individuels, vous choisissez les créneaux qui vous arrangent. Tous les apprenants de la formation bénéficient d'un suivi personnalisé tout au long de la formation. Ce suivi prend plusieurs formes : • Accès illimité par messagerie instantanée au mentor pour poser toutes ses questions • Accès à la communauté LiveMentor et au groupe Facebook privé de la formation et au forum disponible sur notre plateforme, qui permet à l'apprenant d'échanger et de collaborer avec des alumnis.

Méthode pédagogique

La méthode LiveMentor repose sur 3 piliers : - Des formations en vidéo : des cours concrets et opérationnels qui vous permettent d'acquérir les compétences pour votre projet. - 3 mois d'accompagnement : un mentor expert vous suit sur votre projet et vous guide pas à pas. - L'accès à notre communauté : les personnes en formation partagent leur quotidien et leur expérience. Le but de cette méthode, c'est que votre expérience vous ressemble, qu'elle vous corresponde et surtout, qu'elle vous permette de réaliser vos rêves.