

Intégrer les réseaux sociaux dans votre stratégie e-commerce les bonnes pratiques du Social Commerce

-Référence: **CV-66**

-Durée: **1 Jours (7 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Connaître les services Social Commerce et les différentes approches stratégiques.
- Détecter les différents mécanismes sociaux dans un contexte e-commerce.
- Maîtriser les différents réseaux sociaux en termes d'intégration e-commerce.

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Décideurs, directeurs commerciaux et marketing, e-commerçants, comparateurs de prix, experts de sites d'avis de consommateurs...

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **Mesurer les bénéfices des réseaux sociaux pour le Social Commerce**
 - Le Social Commerce : un territoire à fort potentiel.
 - Stratégies adaptées aux spécificités des réseaux sociaux.
 - Dimension communautaire à l'acte d'achat sur Internet : achats partagés, wishlists.
 - Tour d'horizon des startups et services Social Commerce de succès.
 - Etude de différentes Success Stories.
 - Facteurs de réussite et d'échec des f-boutiques.
 - Nouveaux réseaux sociaux axés sur le commerce.
 - Etudes de cas : Facebook et Twitter.
- **Optimiser la viralité des produits du Social Commerce**
 - Offres promotionnelles quasi-virales.
 - Types de "présence" sur les réseaux sociaux.
 - Création de sa f-boutique : les différents formats possibles.

- Outils de f-merchandising.
- Autres exemples de f-stores.
- Interfaçage des boutiques avec les réseaux sociaux.
- Moyens pour les marchands de devenir leur propre réseau social.
- **Vendre et promouvoir sur Facebook**
 - Définition et finalités du f-Commerce.
 - Opportunités pour les marques de présenter leurs offres et produits.
 - API Facebook et Open Graph Protocol.
 - Bouton "Like".
 - Facebook Ads : facteurs clés de succès d'une campagne efficace.
 - Facebook Places : annuaire de recherche locale basée sur la recommandation et les avis de ses utilisateurs.
 - Page "Fan" Facebook : les règles à suivre.
 - Classement des applications de shopping sur Facebook les plus utilisées.
- **Le M-commerce et le Social Shopping du futur.**
 - Commerce local à portée de téléphone mobile : le cas UrbanDive.
 - Solutions actuelles facilitant l'interactivité en magasin : QR Code, objets connectés, avis, comparateurs de prix.
 - Paiement mobile (m-paiement) : nouveaux usages pour des services à valeur ajoutée.
 - NFC, Paypal, MyBee.
 - Les marchands comme plateformes applicatives à Facebook ou Twitter.
 - Les exemples de Netflix ou d'Amazon.
 - Le Social Shopping du futur.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc