

Optimiser vos ventes en ligne avec l'e-merchandising

-Référence: **IE-47**

-Durée: **1 Jours (7 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Identifier les meilleures pratiques pour optimiser votre efficacité commerciale 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

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Responsables communication et marketing, chefs de projet Web et e-Commerce, chefs de produit, commerciaux.

Programme

- **Comprendre le e-Merchandising**
 - Les fonctionnalités de recherche et de présentation produits.
 - Les procédures d'achat pour mieux vendre sur un site marchand.
 - Le lien entre e-Merchandising et e-Commerce.
 - Du merchandising au e-merchandising.
 - Les facteurs clés de succès sur le taux de transformation, le chiffre d'affaires et le montant du panier moyen du site.
- **Mettre en avant ses produits et transformer en acte d'achat**
 - La page d'accueil : une vitrine à soigner.
 - Le Navandising ou Merchandising appliqué à la navigation.
 - La qualité des listes de produits : les clés de succès.
 - La fiche produits : les règles essentielles d'une bonne conception.
 - Les différents taux de transformation et leurs indicateurs de mesure.
 - Les leviers pour augmenter son taux de transformation.
 - Les autres indicateurs clés de performance (KPI) à prendre en compte.

- Le rôle essentiel de la photo dans la transformation en acte d'achat.
- **Présenter l'offre de manière captivante**
 - L'enjeu crucial de la structure de la liste produits : exemples de listes structurées et déstructurées.
 - Les filtres et sliders.
 - Le fonctionnement du Cross-Selling.
 - L'utilisation du Up-Selling.
 - L'analyse du tunnel d'achat : de la fiche produit à la confirmation de commande.
 - Le look idéal d'une fiche produit et les éléments de rassurance à mettre en avant.
 - La sélection par la photo et les autres éléments multimédia.
 - La fiche produit et la méthode de l'Eye Tracking.
- **Faire vivre le e-Merchandising**
 - La gestion de l'espace promotionnel : les bonnes pratiques.
 - Les grandes familles de promotions.
 - Les moyens de relayer les promotions sur les réseaux sociaux : Facebook, Twitter, You Tube.
 - Les mécanismes de l'affiliation : communiquer les promotions sur les sites partenaires.
 - Déportaliser son catalogue produit.
 - Travailler son référencement naturel, acheter des mots clés.
 - Tenir compte de la réalité augmentée.
 - Pratiquer le storytelling.



(+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