

E-merchandising



MR-179 2 Jours (14 Heures)



Description

Ce cours est pour vous ! Nous savons que le merchandising a pour effet de vendre davantage et mieux dans les magasins. Faites mieux sur votre site marchand : avec toutes les données de vente en ligne, le e-merchandising est encore plus efficace.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Responsable marketing, chef de projet digital ou site e-commerce.

Prérequis

- Aucun

Les objectifs de la formation

- Choisissez les mesures à mettre en place pour optimiser l'efficacité commerciale de votre site de vente en ligne

Programme de la formation

Avant le présentiel

- Un autodiagnostic.

Définir le e-merchandising

- Objectifs du e-merchandising.
- Le e-merchandising sur le site marchand.
- Le e-merchandising off-site.

Parcours d'achat du client et moments clés de la décision

- Les étapes du parcours d'achat.
- Les éléments de réassurance.
- La personnalisation.
- La version mobile.

Organiser son offre pour transformer l'internaute en acheteur

- La page d'accueil, vitrine de la boutique en ligne.
- Stratégie de navigation : moteur de recherche interne et barre de navigation.
- Optimiser listes et fiches produits.
- Le tunnel de commande, un moment de friction à dénouer.

Les mécanismes de promotions des ventes en e-commerce

- Développer le panier moyen : le cross-sell, l'up-sell, les offres packagées, les différents types de promotions.
- Le calendrier marketing et le plan d'animation commerciale.
- Gérer les espaces de vente en ligne.
- Les bonnes pratiques de la fidélisation en ligne.

Les indicateurs clés de performance (KPI)

- Les KPIs à suivre.
- Les mesurer et les analyser.

Après le présentiel - Mise en œuvre en situation de travail

- Un programme de renforcement : "Un défi par semaine pendant 7 semaines".