



FORMATIONS COURTES

INITIATION

DIST.

Ref. : C19EMER

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1390 € HT

Repas inclus

E-MERCHANDISING : AUGMENTER SON TAUX DE CONVERSION

Optimiser l'expérience d'achat et le tunnel de vente en ligne

Pour convertir ses prospects en clients, un site e-commerce doit être pensé de façon à rendre la navigation fluide, susciter l'intérêt des internautes pour les produits, faciliter l'achat et inciter finement au cross-selling et au up-selling. Cette formation vous apporte toutes les étapes clés de la démarche e-merchandising et vous aide ainsi à optimiser votre « rentabilité au pixel carré ».

LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

À distance

27 et 28 nov. 2023

- 27/11/2023 09:00 --> 28/11/2023 17:30 à À distance
 - 27/11/2023 09:00 --> 27/11/2023 17:30
 - 28/11/2023 09:00 --> 28/11/2023 17:30

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux du merchandising appliqué au e-commerce.
- Mettre en place une démarche e-merchandising pour son site.
- Analyser et optimiser en permanence son dispositif de e-merchandising.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Responsables marketing, marketing digital, communication, community managers.

PRÉREQUIS

Aucun

COMPÉTENCES ACQUISES

Développer ses ventes e-commerce grâce à son e-merchandising.

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation obligatoire sous forme d'un quizz pour valider les acquis de la formation.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quizz amont
Présentiel
E-quizz aval

PROGRAMME

E-merchandising : augmenter son taux de conversion

Module distanciel :

- E-quizz en amont/aval de la formation.

Définir son parcours d'achat e-commerce optimal

- Cartographier le parcours d'achat de son client pour identifier ses moments clés de décision et ses freins à l'achat.
- Construire son tunnel de conversion suivant le modèle AIDA (Attention, Intérêt, Désir, Action) pour engager son client.
- Penser « mobile first » pour fluidifier l'expérience client.
- Personnaliser son parcours d'achat e-commerce : leviers et outils.



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

ISM - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



Organiser son offre pour améliorer son taux de conversion

- Générer une Heatmap pour analyser le comportement des utilisateurs sur son site et identifier des points d'amélioration.
- Soigner sa page d'accueil pour renforcer son efficacité : choix des produits, AB testing...
- Optimiser l'accès aux produits via la navigation : moteur de recherche, barre de navigation.
- Travailler ses pages catégories pour faciliter l'accès au produit et améliorer son référencement.
- Rédiger des fiches produits SEO-friendly pour obtenir une bonne visibilité sur les moteurs de recherche.

Promouvoir ses ventes e-commerce

- Développer le panier moyen grâce aux leviers de cross-selling et de up-selling.
- Créer un plan d'animation commerciale et la stratégie marketing associée : ventes flash, jeu concours, ventes privées...
- Utiliser le rich media pour augmenter les taux de transformation.
- Gérer les espaces de vente et de promotions en ligne pour dynamiser ses ventes : conseils et bonnes pratiques.
- Intégrer les réseaux sociaux pour acquérir de nouveaux visiteurs.

Mesurer et analyser ses performances e-commerce

- Sélectionner les indicateurs de performance en accord avec ses objectifs e-commerce.
- Utiliser les outils de web analytics pour assurer un suivi régulier des performances e-commerce.
- Construire un tableau de bord et éditer des reportings pour challenger sa stratégie e-merchandising.
- Calculer le ROI de ses actions pour maîtriser son budget et ses investissements.

INTERVENANTS

Consultant-formateur expert et diplômé en webmarketing.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**. Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap 



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

ISM - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28