

VENTE & MARKETING

CRÉER SON E-COMMERCE AVEC **shopify**

Objectifs :

- Créer sa plateforme e-commerce avec Shopify
- Gérer les collections et fiches produits
- Promouvoir son e-commerce avec les outils marketing intégrés

Les points forts ?

Une approche pratique et immersive : Transformez vos ambitions en réalité avec notre formation qui place la pratique au cœur de l'apprentissage. De la conception de votre boutique en ligne à la gestion des transactions, plongez directement dans l'action pour maîtriser chaque étape du processus et concrétiser votre succès entrepreneurial.

Pour qui ?

Chefs d'entreprises et salariés souhaitant développer leur activité sur le web, vente de service et/ou de produits.

Durée :
2 jours, soit
14h00
en distanciel.

Participants :
Formation individuelle
Prérequis :
Aisance en
informatique, disposer
d'un ordinateur

Lieu:
Distanciel via
(Zoom, teams ou
autre)

Tarif individuel
980€



Formation animée par **Maxime Trabattoni**

- Diplômé en stratégie digitale et PDG chez Webnova.re
- Spécialisé en e-commerce et stratégie digitale marketing



Du clic à la conversion, je t'accompagne à bâtir une stratégie digitale performante et un e-commerce qui cartonne.



PROGRAMME

1. Créer un compte Shopify et explorer les fonctionnalités de base

- Découvrir l'outils Shopify, atouts et avantages
- Créer son compte
- Naviguer dans l'interface et découvrir les fonctionnalités principales de Shopify

2. Paramétrer et configurer sa boutique

- Choisir son template et personnaliser son design
- Découvrir les principes de conception responsive pour garantir une expérience utilisateur optimale
- Choisir son nom de domaine personnalisé et le créer
- Ajouter, modifier et gérer les produits ou services
- Organiser efficacement les produits en catégories pour une navigation aisée.
- Paramétrer les moyens de paiements et les expéditions

3. Promouvoir son e-commerce grâce aux outils marketing intégrés

- Élaborer sa stratégie de marketing
- Utiliser les promotions, le mailing et les réseaux sociaux pour maximiser la visibilité
- Explorer les outils d'analyse intégrés pour suivre les performances de la boutique.
- Optimiser ses performances basées sur les résultats analytiques.

4. Identifier les aspects légaux liés à l'e-commerce et mettre en place les pratiques conformes à la législation en vigueur

- Appliquer les droits du consommateur, mentions légales et conditions générales de ventes
- Connaître les exigences du RGPD liées à la collecte et au traitement des données.
- Assurer la protection des données des clients.

Modalités pédagogiques

- Approche interactive combinant théorie, exercices pratiques, et échanges pour favoriser l'ancrage des apprentissages.
- Support pédagogique remis à chaque participant, incluant fiches pratiques et ressources pour la mise en pratique post-formation.

Modalités d'évaluation

- Recueil des besoins en amont de la formation.
- Évaluation continue par exercices et mises en situation, avec un quiz et/ou exercice final pour valider les acquis.
- Bilan individuel en fin de formation pour mesurer l'atteinte des objectifs et auto-évaluation.

Modalités d'accès

- Formation accessible à tout public, avec adaptation possible pour les personnes en situation de handicap.
- Inscription par email ou téléphone avec un entretien préalable possible ; inscriptions ouvertes jusqu'à deux semaines avant la formation.

Modalités administratives

- Convention et convocation envoyées avant la formation, attestation de fin de formation remise à chaque participant.
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation pour évaluer la qualité et recueillir des axes d'amélioration. Questionnaire à +3 mois pour mesurer les bénéfices de l'action.