

Optimiser vos ventes en ligne avec l'e-merchandising

Optimisez la rentabilité de votre site via les techniques de e-merchandising

Filière : **Optimisation & Conversion** Sous-filière : **e-Merchandising**

RÉFÉRENCE	DURÉE	PRIX UNITAIRE HT
EMERC01	1 JOUR (7H)	890 €

Description

Vous cherchez à optimiser la rentabilité de votre site ? Cette journée de formation vous propose de faire le point sur les meilleures techniques de e-merchandising. A partir d'exemples concrets et d'analyse des meilleurs sites e-commerce, cette formation vous permettra de repartir avec des solutions concrètes d'optimisation de votre catalogue produit

Objectifs pédagogiques

- 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

Public cible

Responsables communication, marketing, Chefs de projet web et e-commerce, Chef de produit, Commerciaux

Pré-requis

Comprendre les problématiques de vente d'un site e-commerce

Modalités d'évaluation

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers d'ateliers de mise en pratique des notions et concepts abordés pendant la formation.

Méthodes pédagogiques

80 % Théorie / 20 % Pratique

OXiane Institut

98 avenue du général Leclerc
92100 Boulogne-Billancourt

RCS Nanterre 430 112 250 000 21 / Code NAF 6202A
Organisme de formation N° 11 92 16 52 492



Programme de la formation

Introduction

- Qu'est-ce que le e-merchandising
- Le E-merchandising face au E-commerce
- Merchandising vs E-merchandising

Mettre en avant vos produits

- La page d'accueil (Home page)
- Le Navandising ou Merchandising appliqué à la navigation
- La liste des produits
- La fiche produit

Agir sur les Taux de Transformation

- Les différents taux de transformation
- Comment augmenter son taux de transformation ?
- Comment mesurer son taux de transformation ?
- Les autres indicateurs clés de performance (KPI)
- Le rôle essentiel de la photo

Etude approfondie de la fiche produit qui transforme

- Le look idéal d'une fiche produit
- Les éléments de rassurance
- La sélection par la photo
- Autres éléments multimédia
- Fiche produit et eye tracking

La présentation de l'offre

- L'importance de la liste produits
- Exemple de listes produits structurées et déstructurées
- Les filtres et sliders
- L'importance du cross-selling
- Utilisez du up-selling
- Analyse du tunnel d'achat : de la fiche produit à la confirmation de commande

L'animation commerciale au quotidien

- La gestion de l'espace promotionnel

OXiane Institut



- Les grandes familles de promotion
- Comment relayer les promotions sur les réseaux sociaux (Facebook, Twitter, You Tube, etc.)
- Comment relayer les promotions sur les sites partenaires : l'affiliation

Le e-merchandising au-delà du site

- Déportaliser son catalogue produit
- Le référencement naturel
- L'achat de mots clés
- La réalité augmentée
- Le Storytelling
- La définition de personnas e-commerce

Qualité

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap, nous contacter en cas de besoin d'informations complémentaires.



Programme mis à jour le **29 février 2024**