

Durée : 1 journée (soit 7H)

Plan de formation : INTERNET ET VENTE

Apprendre à développer son activité commerciale avec Internet : places de marchés en ligne, profil du e-client, promotion de vos produits, gestion de la relation client ...

Public : Tous

Comment développer son activité commerciale avec internet ?

- ✓ Chiffres clés du e-commerce : volume d'affaire, secteurs, évolution du comportement ...

Différents canaux de ventes sur internet

- ✓ Concurrence ou complémentarité
- ✓ Les places de marchés : ebay, amazon, le bon coin, ...
- ✓ Votre propre site internet : quelle plateforme technologique ? Equipe intégrée ou agence partenaire ?

Profil du e-client et connaissance du comportement d'achat

Comment assurer la promotion de vos produits ?

- ✓ Définir les objectifs de la campagne
- ✓ Définition du budget et du temps
- ✓ Faut-il afficher vos annonces 7/7 24H/24 ?
- ✓ Ajustement du coup par clic

Ergonomie d'un site e-marchand

- ✓ Page d'accueil
- ✓ Fiches produits
- ✓ Panier, frais de port, ...
- ✓ Suivi des commandes
- ✓ ... ne rien laisser au hasard

Gérer, entretenir, développer la relation client

- ✓ Comment créer une communauté ?
- ✓ Comment l'animer ?
- ✓ Comment gérer les mécontents ?