



Institut du digital et de l'audiovisuel

# E-COMMERCE : VENTE DIRECTE ET CIRCUIT COURT

## PROGRAMME DE FORMATION

ORGANISME DE FORMATION ENREGISTRÉ SOUS LE NUMÉRO 76-66-02156-66 SIRET 828 857 334 00027  
/ CODE APE 8559A  
CET ENREGISTREMENT NE VAUT PAS AGRÉMENT DE L'ÉTAT

**Durée :** Flexible

**Pré-requis :** Producteurs, Transformateurs,... : augmentez votre rémunération ! Apprenez à valoriser vos produits en circuit-court et booster vos ventes directes grâce au e-commerce. Cette formation basée sur l'utilisation d'outils simples et intuitifs ne nécessite aucune connaissance particulière. Elle est accessible à tous les publics.

**Modalités d'évaluation :** Il sera demandé à chaque stagiaire de se soumettre à une évaluation des acquis par le biais de mises en pratique des acquis théoriques par des travaux pratiques.

**Public concerné :** Tout public

**Prises en charge possibles :** par Pôle emploi / par votre OPCO / en fonds propres

**Accessibilité aux personnes handicapées :** Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

**Lieu de la formation :** En présentiel à Cabestany (4 rue Albert Caquot, 66330) ou sur plateforme e-learning.

**Tarifs :** Nous contacter

**Moyens pédagogiques :** Plateforme e-learning + travaux pratiques + tutorat individuel

**Délai d'accès :** Les inscriptions doivent être réalisées deux semaines avant le début de la formation.

# CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE À RÉALISER

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Dans cette formation " E-commerce : vente directe et circuit-court ", vous allez comprendre ce qu'est un site e-commerce, son utilité pour la vente directe et en circuit-court, et vous serez conseillé sur les bons choix à faire : plateforme e-commerce, mode de paiement, gestion des commandes et circuit logistique...

Vous allez trouver les réponses sur mesure à vos questions pratiques, comme "comment et combien de temps pour créer mon site e-commerce ?", "combien ça coûte ?", "comment mettre en valeur mes offres ?", "comment avoir un site bien référencé ?", etc...

Vous allez acquérir un " savoir-faire " afin de pouvoir adapter et optimiser votre offre de produits et de services pour votre site marchand. Le but est d'attirer des consommateurs qui aiment vos produits, qui en connaissent la qualité, et qui ont envie d'y accéder autrement que par le mode classique de la grande distribution. Ceux- ci, d'ailleurs n'hésitent pas à faire des grosses commandes, quitte à grouper leurs achats avec des amis pour partager la livraison.

Vous allez, au delà de savoir comment générer des commandes en ligne, apprendre à gérer plus efficacement votre communication en adossant votre site e-commerce aux réseaux sociaux. Cette association vous permettra de peaufiner votre image, d'installer votre marque et de fidéliser votre clientèle locale.

En outre, vous allez acquérir les bases du référencement et les notions juridiques spécifiques à la vente directe en ligne. Ces bases sont nécessaires à l'exploitation de votre site marchand.

## MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Les participants seront formés par un professionnel du e-commerce. Ils auront accès à la plateforme e-learning Karamel Prod, accessible 24/24, sur laquelle ils trouveront des modules vidéos de cours et des exercices liés à chaque thématique. Leur formateur individuel les accompagnera dans la prise en main des outils dès le départ et suivra le bon déroulement des «blocs de compétence».

## **BLOC DE COMPÉTENCES**

### **- Déclencher des achats avec le social selling**

### **- Générer des prospects avec les formulaires**

- . Se constituer une base de données qualifiée . Engager le visiteur à fournir ses données
- . Construire ses formulaires
- . Se familiariser avec la RGPD

### **- Utiliser les influenceurs dans le marketing social**

### **- Faites du blog le pilier de votre stratégie de contenu**

- Créez votre blog avec Wordpress
- . Définir votre stratégie de contenu
- . Appréhender la construction d'un article de blog
- . Optimiser vos articles de blog pour le référencement . Gérer les commentaires sur votre blog

### **- Mieux référencer son site Internet**

- . Comprendre l'algorithme de Google
- . Définir sa stratégie de mots clés
- . Optimiser son site pour un meilleur référencement
- . Construire une stratégie de Backlinks

### **- Maîtriser son SEO :**

- . Mettre en place la stratégie SEO
- . Accélérez la remontée dans les résultats grâce aux backlinks
- . Choisissez les bons mots ou expressions clés
- . Mesurez l'impact de vos actions SEO
- . Optimisez votre site web

### **- Les bases de l'emmarketing :**

- . Quels outils ?
- . Le référencement
- . Le display
- . Le marketing social
- . Acquisition et conversion
- . Être visible sur le web
- . Les places de marché

### **- Analyser son Marketing Social :**

- . Qu'est-ce que le social media analytics ?
- . Définissez vos objectifs et vos kpi
- . Les outils d'analyse / recherchez, comparez, testez
- . Les types d'analyse
- . Analysez les mentions autour de votre marque
- . Mettez en place un système de veille stratégique
- . Mettez en place un système de veille concurrentielle
- . Améliorez le roi de votre stratégie marketing
- . Influencez votre stratégie marketing de contenu
- . Identifiez les ambassadeurs / recherchez des influenceurs . Tenez-vous informés

### **- Animer sa communauté FB :**

- . Déceler les opportunités sur Facebook
- . Appliquer une stratégie marketing Facebook
- . Créer votre page sur Facebook
- . Apprendre à connaître votre communauté
- . Amorcer le développement de votre audience
- . Engager la conversation avec votre communauté
- . Répondre aux commentaires
- . Mesurer la performance de vos actions

### **- Construire une stratégie marketing digital freelance :**

- . Définissez votre offre commercial
- . Établissez votre plan d'action commercial de freelance . Convertissez vos prospects en clients

### **- Mettre en place une stratégie social media :**

- . Intégrez les réseaux sociaux dans une stratégie marketing
- . Établissez les profils de votre communauté
- . Sélectionnez les réseaux sociaux sur lesquels déployer votre présence .
- Structurez les publications de votre organisation
- . Gérez votre calendrier de diffusion dans le temps

### **- Interpréter le comportement de ses visiteurs avec Google Analytics :**

- . Intégrer les bases du Web Analytics
- . Maîtriser Google Analytics
- . Identifier les leviers d'optimisation
- Installer le plugin de vente en ligne Woocommerce sur son site Wordpress

- **Gérer les paramètres de son site Woocommerce**
- **Ajouter des produits sur son site Woocommerce**
- **Configurer la TVA sur son site Woocommerce**
- **Configurer les modes de paiement de son site Woocommerce**
- **Gérer les notifications par email de son site Woocommerce**
- **Personnaliser sa boutique Woocommerce**
- **Configurer les zones et frais d'expédition de son site Woocommerce**
- **Personnaliser son site Woocommerce avec des plugins**
- **Maîtriser la gestion des commandes sur un site Woocommerce**
- **Vendre un produit téléchargeable avec Woocommerce**
- **Gérer les produits liés et les ventes croisées sous Woocommerce**
- **Gérer les codes promo sur son site Woocommerce**
- **Gérer les produits variables de son site Woocommerce**
- **Tracker ses campagnes SEA avec les UTM Google Analytics**
- **Analyser les performances d'une campagne de publicité Google Ads**
- **Créer et paramétrer une campagne de publicité Google Ads**
- **Analyser les performances d'une campagne de publicité Facebook Ads**
- **Maîtriser les bases de l'email marketing avec Mailchimp**
- **Maîtriser les bases de la Google Search Console**
- **Comprendre et maîtriser l'outil Google Analytics**
- **Créer et paramétrer une campagne de publicité Facebook Ads**
- **Créer sa fiche Google My Business pour un référencement local**
- **Créer des visuels avec l'outil en ligne CANVA**



## CONTENU DE LA FORMATION

### WEBMARKETING ORIENTÉ E-COMMERCE ET CIRCUIT-COURT

Définir la bonne stratégie e-commerce et savoir l'adapter pour la vente directe et les circuits-courts.

Intégrer les différents objectifs de la vente directe sur Internet.

- Développer une image de marque
- Augmenter votre chiffre d'affaires
- Mieux connaître ses clients
- Atteindre de nouveaux marchés et clients
- Moins dépendre des circuits de distribution
- Proposer une nouvelle expérience client
- Développer de nouveaux produits et services
- Écouler des produits non distribués sur les circuits classiques
- S'aligner par rapport à la concurrence
- Contrer une baisse de part de marché

Les services du e-commerce : drive, livraison à domicile, achats groupés, assortiment de produits... Les différents leviers d'acquisition servant à augmenter son audience locale.

Les "marketplaces" comme outil au service de la vente directe. Les différents outils de fidélisation.

### LA PLATEFORME E-COMMERCE

Les différentes plateformes e-commerce :

- Logiciel: ex: Wordpress / Woocommerce

Les Fonctions spécifiques au e-commerce :

- Gestion -> Gamme / produits / conditionnements
- Gestion -> Marketing / prix / produits
- Assortiment produits...Shopping live & RS
- Passerelle de paiement / VAD
- Expédition, Livraison Retrait, Drive / commandes

Les Extensions marketing :

- SEO, Analytics, Tags, Pixel Notification Web / SMS

Les Applications tierces :

- ADS (Google, FB, Marketplaces...)

○ CRM, E-mailing, Notification Web / SMS

○ Gestionnaire de flux / marketplace

Les Passerelles et modalités de Paiements :

Bancaire (Banque ou PSP) / Passerelle ( Paypal / Stripe) / Espèce... Coûts, Réglementation, Relation comptable (Rapprochement, CR, Bilan ...)

Logistique e-commerce et vente directe :

Gestion Commandes / Gestion des stocks / Expéditions / Livraisons & Retraits / Comptabilité

Organiser sa chaîne logistique : prestataires (conditionnement, expédition, transport... ) coût, spécificité chaîne du froid retrait / drive , livraison à domicile / points relais...

Le consommateur peut choisir d'être livré directement à son domicile, en point relais, sur son lieu de travail ou directement sur votre lieu de vente ou de production...

Réglementation (VAD) + spécifique e-commerce : CGV, CGU, Mentions légales, Confidentialité, RGPD

## CONTACT



idaformation



[www.ida-institut.fr](http://www.ida-institut.fr)



0448070586