

## PROGRAMME DE FORMATION

### LES TROIS PILIERS D'UN SITE E-COMMERCE À SUCCÈS

#### Objectifs généraux

La formation accompagne les créateurs de marque en ligne à **développer leur stratégie et leur chiffre d'affaires en optimisant leur taux de conversion + leur panier moyen + leur trafic.**

#### Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

**-AUGMENTER SON TAUX DE CONVERSION** : Mettre en place un site qui permet de convertir un visiteur en acheteur

**-AUGMENTER SON PANIER MOYEN** : utilisation de techniques et de stratégies pour augmenter le panier moyen

**-AUGMENTER LE TRAFIC VERS VOTRE SITE E-COMMERCE** : Attirer du trafic sur son site (via trafic payant et organique)

#### Modalités pédagogiques

- Vidéos de formations et accompagnement avec des sessions vidéos (via zoom ou google meet)
- Exercices pratiques toute au long de la formation
- Un plan d'action co-créé et partagé sur le google drive
- Un tableau d'audit du site internet
- Echanges sur Slack pour les questions et partages des exercices
- Quizz d'évaluation après chaque module

#### Modalités d'évaluation

— Avant la formation : questionnaire de positionnement (scorecard avec plus de 100 critères d'évaluation de votre site internet)

- Pendant la formation : les exercices et les actions menées tout le long de la formation nous permettent d'évaluer l'acquisition des notions et compétences visées ainsi que leur mise en place opérationnelle, et de reformuler ou réexpliquer aux accompagnés dans les cas où il y aurait des incompréhensions
- Après la formation : questionnaire de satisfaction et d'évaluation des acquisitions

## Durée et modalités

- 8 heures en formation en visio à distance (8 sessions d'une heure)
- 10 heures de formation e-learning (asynchrone)
- 100% en distanciel

**Public visé** : Créateurs de marque digitale, créateurs de site e-commerce. Débutant ou confirmé.

**Prérequis** : Avoir une idée de marque e-commerce ou un site e-commerce

**Matériel** : un ordinateur, une bonne connexion internet

## Modalités de sanction de la formation

Attestation de fin de formation individualisée mentionnant l'évaluation du formateur.

## Modalités d'organisation de formation à distance

- Le stagiaire peut écrire ou téléphoner à son formateur à tout moment, et obtenir une réponse sous 24h (hors weekend et jours fériés) de sa part pour continuer à avancer
- Le stagiaire a accès à la plateforme de e-learning pour se connecter à tout moment et avoir accès aux formations e-learning
- Si le stagiaire en ressent le besoin, il a la possibilité de réserver une session individuelle avec le formateur. Son rôle est de le conseiller, de l'orienter dans la trajectoire de son objectif, de lui transmettre des ressources qui vont lui faire gagner du temps et lui donner la motivation nécessaire pour avancer

## MODALITÉS DE L'ASSISTANCE TECHNIQUE

- Messages sur la plateforme slack dans un groupe dédié pour le client

## Compétences des Formateurs référents:

### Laure Lagarde

Fondatrice de deux sites e-commerce ([www.emilyspillow.com](http://www.emilyspillow.com) & [www.bono-paris.com](http://www.bono-paris.com)) à succès et formée au marketing et à la publicité digitale.

Laure a déjà accompagné une dizaine de créateurs à développer leur marque.

contact : [contact@laurelagarde.com](mailto:contact@laurelagarde.com)

## Contenu pédagogique

### AUGMENTER SON TAUX DE CONVERSION

- Comment améliorer ses fiches produits ?
- Comment rassurer le client sur son site internet ?
- Les pages obligatoires à avoir
- comment donner envie d'acheter à son client
- les astuces pour augmenter son taux de conversion

### AUGMENTER SON PANIER MOYEN

- utilisation d'upsell, de postsell, augmenter le prix de son produit grâce à la valeur perçue
- création d'achat en lot (bundle)
- travailler les marges
- travailler sur la valeur perçue

### ATTIRER DU TRAFIC

#### TRAFIC PAYANT

Focus sur Facebook ads / pinterest / google Ads

- Comment tirer profit de la pub payante en ligne ?
- 2h de formation en ligne FB ads incluse

#### TRAFIC GRATUIT - SEO

Comment avoir un site optimisé SEO ?

DIGILEO, Sas au capital de 1 000 €

Siège : 1 Impasse Barbier 91110 Clichy- Siret 89069422700012

Code APE (NAF). 4791B - TVA intracommunautaire FR

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11922395992 auprès du préfet de région Ile de France.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

- Création de guide sur son site, trouver ses mots clés et les utiliser au bon endroit