# E COMMERCE: FRANCHIR LE PAS

## Contenu pédagogique

Jour 1 : Les bases du E-commerce
- Les principes de fonctionnement du E-commerce
- Quelles solutions pour créer votre boutique (Cms vs SaaS) par rapport à votre niveau technique et votre budget
- Boutique E-commerce et/ou Marketplaces (avantages et inconvénients)
- Quels produits ou services peuvent se vendre ?
- Fiches produits efficaces (contenu, photos, vidéos, attributs…) Back-office des Cms & SaaS
- Gestion des stocks et des approvisionnements
- Paiements sécurisés
- Quels budgets prévoir en fonction de vos choix ?
- Etude de cas d'E-commerçants et de vendeurs marketplaces

Jour 2 : Trafic, visibilité, conversion en clients
- Facteurs clés de succès et KPI E-commerce
- Développer votre trafic (SEO / SEA, Ads, Réseaux sociaux…)
- Liens sponsorisés Google, Facebook…Tunnel de vente, conversion de visiteurs en clients…
- Etude de cas Amazon et les marketplaces
- Principes : ouvertes ou restrictives, abonnements, commissions, fullfilment, dropshipping
- Être vendeur marketplace sur Amazon (Prime, Buybox, Ads, FBA, FBM, Sellercentral…)
- Devenir vendeur sur d'autres marketplaces (Cdiscount, La Redoute, Leroy Merlin, ManoMano, Fnac Darty…)
- Dropshipping
- Etudes de cas de vendeurs marketplaces (vendeurs 100% marketplaces, E-commerçants Cms + Marketplaces)

Jour 3 : Logistique E-commerce
- Modes de livraison « à domicile », « en points relais »
- Transporteurs : les solutions / vos besoins et du nombre de commandes réalisées (quels transporteurs, ramasses chez vous ou dépôt dans un point de collecte, France et International, zones de Montagnes & Dom Tom ?)
- E-logistique externalisée (stockage, picking, préparation de commandes, expéditions, tarifs…)
- Analyse comparée des frais de port
- Logiciels transporteurs, tracking colis …
- Logistique du dernier kilomètre : nouvelles tendances…
- Etudes de cas : Préparation de commandes en interne, E-logistique externalisée, Amazon ou Cdiscount

### OBJECTIF

Comprendre les principes opérationnels du E-commerce Comprendre les choix que vous avez pour vous lancer en E-commerce (Cms vs SaaS, Site propriétaire vs Marketplaces) Maîtriser les temps, compétences et budgets à prévoir (développement, abonnement…

### PUBLIC CONCERNÉ

Chef d'entreprises TPME, cadres commerciaux, commerçants et artisans

### PRÉREQUIS

Avoir une vraie envie d'étudier l'opportunité de développer son entreprise avec un canal de vente E-commerce ou étudier la création d'une entreprise nouvelle de vente en ligne

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

 Apports pratiques et opérationnels  Discussions et débats entre les participants  Etudes de cas  Accès à des logiciels ou des back-offices de sites e-commerce  Remise de supports pédagogiques sous forme numériques  Des apports concrets b…

### DURÉE

Fullfilment...