

MODULE 3

LE WEB ET LE E-COMMERCE,

DES OUTILS POUR AMELIORER SON CHIFFRE D'AFFAIRE

SEQUENCE 2 :

CREER ET FAIRE VIVRE SON SITE WEB / E-COMMERCE

(2 jours)

Objectifs :

- Créer son site web et développer son activité avec le E-commerce.



Le secteur du web et d'internet est en pleine expansion !

Faire du commerce électronique est devenu simple pour les particuliers et incontournable pour les entreprises. Rapidement et pour un moindre coût, le Web permet de disposer de toutes les informations et de comparer produits, qualité, prix pour un achat réussi.

Les entreprises, quant à elles, ne peuvent plus ignorer ce moyen de consommation et doivent être présentes sur la toile pour rester compétitives, ce qui ouvre de nouveaux métiers et de nouvelles perspectives d'emploi

Objectifs :

- Créer et publier un site web vitrine / vente en ligne.
- Créer un site web vitrine sur WordPress.
- Utiliser les techniques de communication interactive.
- Développer le trafic vers son site, les taux de conversion et de fidélisation.
- Suivre ses campagnes par les bons indicateurs de performance (KPI).
- Optimiser ses ventes et son retour sur investissement (ROI).
- Gérer le site et suivre ses contacts.
- Analyser le trafic.
- Maîtriser le fonctionnement d'internet et des moteurs de recherche
- Comprendre les différentes typologies de site internet
- Tirer profit des opportunités d'Internet.
- Intégrer Internet dans ses démarches commerciales.
- Identifier les différentes étapes nécessaires, avant de créer son site.

Jour 1

Séance 1 CREATION DE SON SITE WEB.

1. **Créer un site web vitrine sur (Prestashop, WordPress, WooCommerce ou Joomla).**
 - **Déposer un nom de domaine**
 - **Trouver un hébergeur pour son site**
 - **Définir l'arborescence**
 - **Les différents types de contenus**
 - ✓ Organiser les contenus
 - ✓ Structurer la navigation
 - ✓ Concevoir les pages
 - ✓ Appliquer une charte graphique
 - ✓ Préparer et intégrer les images
 - ✓ Insérer des liens hypertextes
 - **Techniques de communication interactive**
 - ✓ Le référencement (étapes, outils)
 - ✓ Les liens sponsorisés
 - ✓ Le netlinking
 - ✓ L'affiliation
 - ✓ La publicité en ligne : solutions et formats publicitaires
 - ✓ L'e-mail marketing : usages, techniques, formats
 - ✓ Le marketing viral : principes, supports
 - **Compléter et enrichir le site web**
 - ✓ Rappels sur l'utilité et le fonctionnement des plugins.
 - ✓ Améliorer l'interface utilisateur
 - ✓ Ajouter des fonctionnalités de réseau social.
 - ✓ Gérer la traduction du site.
 - ✓ Modification simple du thème fourni avec les CSS
 - ✓ Création d'une page de contenu dynamique



Certificat n° STC/115
R372m – R377m–R386 – R389 – R390

- **Sécuriser et manipuler le site**
 - ✓ Limiter l'accès du site pendant les travaux
 - ✓ Déplacer le site d'un serveur à l'autre
 - ✓ Sauvegarde et restauration de la base de données
 - ✓ Création d'un Intranet
- **Administrer le site à plusieurs**
 - ✓ Créer des utilisateurs
 - ✓ Gérer les droits d'accès avancés

2. Aspects juridiques

- **Les obligations légales à respecter dans l'usage de contenus et la collecte de données**

- Créer et publier un site internet vitrine / vente en ligne :

Acquisition du vocabulaire et termes techniques

Recherche et choix du concept

Etablissement d'un cahier des charges

Choix et création du contenu (textes, images, photos, vidéos etc...)

Cas Pratique :

Création d'un site internet vitrine à partir d'outils web (Wordpress, Prestashop, Joomla ...)



- Contraintes légales :

La CNIL : les obligations et les démarches.





Jour 2

Certificat n° STC/115
R372m – R377m–R386 – R389 – R390

Séance 2 FAIRE VIVRE SON SITE AU QUOTIDIEN.

1. Gérer le site et suivre ses contacts

- La mesure d'audience : objectifs, techniques, analyse
- L'optimisation de la gestion des e-mails (entrants/sortants)
- L'outsourcing comme solution
- Les types d'outils et prestataires
- Les supports de vente : documentation, catalogue, mot de passe, confirmation de commande
- Le retour sur investissement (ROI)

2. Analyser le trafic

- Installation d'un traqueur
- Analyse des mots-clés et expressions performantes
- Statistiques et indicateurs de performance
- Mettre en place des tableaux de bords décisionnels

3. Fidéliser les clients

- Les méthodes pour fidéliser les clients :
 - ✓ Email de promotion en lien avec les achats déjà effectués
 - ✓ Evaluation des achats
 - ✓ Mise en place de carte de fidélité
 - ✓ Réductions personnalisées
 - ✓ Invitation VIP

4. L'alternative des places de marché

- Définition des places de marchés
- Intérêts et risques à être présent sur ces plateformes



Organisation et méthodologie

- ✓ Formation en groupe
- ✓ Travail et exercices sur ordinateurs
- ✓ Adaptation des exercices au niveau et à la compétence de chacun
- ✓ Présentation théorique suivi d'exercices ou cas pratiques sur ordinateur
- ✓ Utilisation des principaux logiciels bureautique et internet

Les moyens pédagogiques

La pédagogie s'appuie fortement sur l'expérience professionnelle des participants, au travers de mise en situation ou de problèmes rencontrés dans le cadre de leur activité.

Le formateur utilise une pédagogie différencié, qui permet à chaque participant de progresser à son rythme et d'acquérir toutes les notions nécessaires.

Les apports se font à partir des exercices et des cas pratiques. Ces travaux (énoncés et production) sont remis aux participants.

Un support de cours sera remis à chacun des participants.

- Nos salles sont équipées du matériel de vidéo-projection pour le formateur
- Accès à Internet en wifi dans tous nos locaux
- Nous disposons de salles équipées d'ordinateurs pour les participants

Les moyens d'évaluation mis en œuvre et suivi

A l'issue de la formation chaque stagiaire complète un questionnaire d'évaluation.
L'attestation d'assiduité est remise, à l'issue de la formation.