

Vendez en ligne : marketplace et réseaux sociaux (2 jours)

Objectif général

En 2 journées, vous comprendrez et apprendrez à :

- Elaborer une stratégie Marketing : gestion de vos produits, visibilité en ligne, création de trafic, référencement naturel (SEO),
- Elaborer une stratégie de communication sur les médias sociaux (page Facebook, Instagram) ainsi que Google Ads et MyBusiness.

Public

Chefs d'entreprise, conjoints, salariés.

Durée

2 journées de 7 heures.

Pré-requis

Cette formation s'adresse aux personnes possédant un micro-ordinateur, maîtrisant l'outil informatique et la navigation Internet.

Plages horaires

De 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

Programme

Jour 1

Matin

Proposez un service logistique

La mise à disposition ou la livraison des produits.

- Découvrir les trois options courantes auxquelles s'attend le client en ligne
- livraison à domicile, livraison en point relais, Click&Collect.
- Sélectionner et mettre en place les solutions qui vous permettront d'offrir ces services.

Après-midi

Les enjeux et les principes généraux du référencement de votre boutique

Le référencement naturel

- La découverte de l'espace S.E.O. de votre site e-commerce.

Le référencement payant : Google Ads

- Les enjeux et les principes généraux.
- La mise en place et le paramétrage d'un compte Google Ads et MyBusiness.

Jour 2

Matin

• Comment structurer votre plan stratégique de promotion : quels sont les réseaux sociaux et autres moyens de communication digitaux (emails, sms) pertinents pour votre activité ?

- Quelles sont les solutions qui vous simplifieront la vie en automatisant les publications ?

Jour 2

Matin

• Créer l'ébauche de votre plan sur un mois et programmer sa publication.

• Comprendre ce qui rend un effort de promotion efficace : la preuve sociale, génératrice de confiance (avis clients, partenaires institutionnels, etc).

- Sélectionner une solution pour animer cette preuve sociale de façon automatique.

CONCLUSION

Vous clôturerez cette session de formation avec un plan stratégique de promotion pour votre site marchand : vous disposerez de comptes « pro » sur les réseaux sociaux pertinents pour votre activité, sur lesquels vous aurez déjà fait votre première publication : vous aurez également automatisé les prochaines publications, que ce soit sur les réseaux sociaux, via email ou sms.

Moyens et encadrements pédagogiques

- Atelier participatif en groupe restreint (10 personnes maximum).
- Animation par des consultants experts dans le domaine.
- Outils et supports pédagogiques, exercices pratiques.
- Evaluation et remise d'une attestation de formation.

Pour plus d'informations

Service Formation Continue - Par territoire :

04 : formationcontinue04@cmar-paca.fr
04 92 30 90 97 - 06 70 27 71 76

13 : formationcontinue13@cmar-paca.fr
04 91 32 24 70

05 : formationcontinue05@cmar-paca.fr
04 92 52 80 15

83 : formationcontinue83@cmar-paca.fr
04 94 61 99 65

06 : formationcontinue06@cmar-paca.fr
04 92 12 53 45

84 : formationcontinue84@cmar-paca.fr
04 90 89 20 40

<https://www.cmar-paca.fr/catalogues-des-formations>