

OPTIMISER LA CONVERSION D'UN SITE ECOMMERCE

Vous accompagner sur des axes concrets d'optimisation d'un taux de conversion eCommerce en illustrant la formation avec votre propre site.

Bénéfice attendu pour le participant :

Une formation théorique et des ateliers pratiques afin de découvrir et comprendre les enjeux de chacun des leviers de conversion, mesurer l'écart avec son propre site actuel et comment construire une roadmap pour lancer une dynamique et avoir des éléments concrets et opérationnel en fin de formation.

Description du module :

5 thématiques abordées pour monter en compétence sur l'optimisation de la conversion d'un site eCommerce : Augmenter la qualité du trafic, Optimiser l'expérience du site et favoriser le fait de trouver le bon produit, Travailler l'intention via l'intérêt et désir d'achat, puis Rassurer et supprimer les freins à l'achat

Certification à l'issue de la formation :

Chaque participant passe à la fin de la dernière journée un quiz lui permettant de tester ses acquis et recevoir le cas échéant la certification Saegus.



Durée

- 1 jour

Nombre de participants

- Minimum 6 participants
- Maximum 12 participants

Pré requis à la formation

- Ordinateur portable nécessaire pour l'atelier, non fourni
- Connaissance des fondamentaux d'un site eCommerce

Prestations incluses

- Animation de la formation
- Passage de certification Saegus

Tarif (hors devis)

- Dans les locaux Saegus : 2 000€ HT / participant
- Dans les locaux du commanditaire : 1 800€ HT / participant



OPTIMISER LA CONVERSION D'UN SITE ECOMMERCE

J1

MATIN

La réalité du taux de conversion

*Définition, enjeux, et retour d'expérience sur les différents taux de conversion. Balance investissement et bénéfices possibles
Présentation des 4 thématiques de conversion (trafic, expérience, intention, levée de frein)*

Pause

Focus sur les 4 axes agissant sur le taux de conversion

Focus Qualité du trafic : Type de sources et qualité associée (attente, conversion, fidélité), optimisation du trafic, type d'acteur associé, notion de source & canal optimal

Focus Expérience du site : Lien entre qualité de contenu et expérience. Lien entre design et conversion. Lien entre performance et conversion. Compréhension des parcours pour trouver le produit. Les erreurs classiques du searchandizing. L'optimisation « naturelle » de l'expérience via l'AB testing

Focus Développement de l'intention d'achat : Le rôle des émotions dans la conversion. Les mécanismes de suggestion appuyée (cross-selling, pattern, merch, UGC)

Focus Levée de frein : Affichage et contenus spécifiques obligatoire et recommander. Les nouveaux besoins de réassurance en 2023. Comprendre l'abandon panier. Avancer la relation client, déclencheur & marketing automation

APRÈS-MIDI

Réussir l'après conversion

Excellence opérationnelle et satisfaction client. Fidélité client, l'enjeu suivant dans le cycle de vie client

Pause

Atelier Roadmap conversion eCommerce

Accompagner la construction d'une roadmap optimale pour améliorer la transformation: aide au chiffrage, à la priorisation et à la décision selon les critères du Design Thinking (désirabilité, faisabilité, viabilité), afin de clôturer la formation avec des éléments concrets (qui fait quoi, quand et pour combien) et lancer une dynamique

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Calcul des taux de conversion et leur pilotage avec projection dans son secteur
- Découverte du modèle Messy Middle
- Techniques d'optimisation de source de trafic
- Techniques d'optimisation de parcours et de contenu web en fonction des enjeux eCommerce
- Indicateurs de pilotage de performance techniques web
- Principes et possibilités du Merchandizing et Searchandizing
- Levier d'influence de prise de décision
- Les enjeux suivant du CRM pour valoriser la conversion

Moyens pédagogiques & techniques d'encadrement

- 1 formateur ayant 14 ans d'expérience dans le eCommerce (ancien directeur eCommerce, directeur de programme Plateforme eCommerce et consultant stratégie eCommerce)
- Les supports de présentation permettant l'acquisition des bases théoriques et les supports d'exercices nécessaires à la réalisation des ateliers pratiques.
- Accès à notre application de validation des acquis afin de délivrer une Certification Saegus





Vous avez un projet de formation ?

Contactez-nous !

 **institute@saegus.com**

 **+ 33 (0)1 87 44 99 73**

Institute.saegus.com

N° de déclaration d'activité - formation : 11755627075