

# COMMERCE CONNECTÉ: ECOMMERCE, MARKETING & COMMUNICATION DIGITALE

Une formation concrète pour appréhender les enjeux et les évolutions liés au Digital et à l'eCommerce.

## Bénéfice attendu pour le participant :

Une formation théorique et des ateliers pratiques afin de sensibiliser les participants sur les nouveaux usages induits par le Digital, et former ses équipes sur le domaine de l'eCommerce, en particulier sur le Digital Marketing et la communication sur le Digital.

## Description du module :

4 domaines sont successivement abordés: le Digital, le Digital Marketing, la communication sur le Digital, l'eCommerce pour les retailers. Le module Digital est une sensibilisation générale. Les 3 autres domaines sont organisés en module successifs: Un 1<sup>er</sup> module dresse tout d'abord un panorama des concepts, enjeux et challenges du domaine. Le 2<sup>ème</sup> module permet de donner les clés théoriques sur la construction d'une stratégie (Marketing, Communication, eCommerce). Le dernier module est un atelier pratique permettant d'adapter la stratégie du précédent module en formalisant la feuille de route opérationnelle à mettre en place à l'issue de la formation.

## 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

- 2,5 jours

## Nombre de participants

- Minimum 6 participants
- Maximum 15 participants par module (hors module « Panorama »)

## Pré requis à la formation

- Connaissance des processus opérationnels Marketing et Communication
- Ordinateur portable nécessaire, non fourni

## 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



# COMMERCE CONNECTÉ: ECOMMERCE, MARKETING & COMMUNICATION DIGITALE : DÉROULÉ DE FORMATION

J1

MATIN	Sensibilisation aux bouleversements du Digital: thématiques, usages, enjeux	<p><i>Cartographie des technologies du Digital, portrait de la maturité en France</i></p> <p><i>Mot-clés: mobile, IoT, CX/UX vs UI, MR/VR, Data, IA &amp; Machine Learning, bots, Smart objects – smart cities, blockchain, du Web au Web3</i></p> <p><i>Concept: nouvelle économie digitale (C2C, Uberisation, mutation des secteurs, monétique – Coins, Alt/StableCoin, NFT)</i></p>
	Pause	
	Marketing digital > cartographie des concepts et enjeux du marketing digital	<p><i>Mots-clés (les leviers) SEM, SEO, SEA, SMO, display &amp; display network, partenariats, affiliation, (les technologies) tracking, ciblage, profiling, personnalisation, email marketing, remarketing, inbound marketing, marketing automation, influence marketing</i></p>

APRÈS-MIDI	Stratégie et campagne Marketing	<p><i>Comment élaborer sa campagne marketing ? Test &amp; learn, content marketing + outillage</i></p> <p><i>Focus sur la génération de trafic: construction d'une stratégie omnicanal multi levier et d'un dashboard de pilotage associé</i></p> <p><i>Focus augmentation du taux de conversion: quel levier contenu ? Parcours utilisateur ? Analyse d'un entonnoir eCommerce &gt; Comprendre le comportement des visiteurs et maximiser la transformation</i></p>
	Pause	
	Co-Construction de la stratégie pour votre entreprise	<p><i>Atelier de définition des personas Marketing, reprise ou création des Customer Journey, sélection des leviers marketings optimaux, plan d'action de mise en place</i></p>

J2

MATIN	Les nouveaux médias de communication	<p><i>Changement de pouvoir, se faire entendre sur le digital</i></p> <p><i>Indicateurs de communication: reach, engagement, CR</i></p> <p><i>Panorama, public cible, usages des différents réseaux sociaux: FB, twitter, linkedin, instagram, twitch, youtube, TikTok, Snapchat, Telegram, Whatapps</i></p> <p><i>Focus FB, Picture medias, Video / live medias, Pro medias: outils internes, usages spécifiques</i></p> <p><i>Focus influence: pourquoi ? Quoi ? Pour qui/quoi ?</i></p>
	Pause	
	Stratégie de campagne de communication digital	<p><i>Comment bâtir sa stratégie de communication digital ? Diviser pour régner. Contenu + Interaction = Engagement. Tone of Voice / SM manager. Campagne de test &amp; learn par objectif</i></p> <p><i>Focus veille / eReputation: outil, requête, processus</i></p>

APRÈS-MIDI	Mise en place / adaptation pour la communication digitale	<p><i>Nouvelles activités et processus pour votre entreprise à mettre en place induites pour respecter les formats et façon de communiquer sur le digital</i></p>
	Pause	
	Panorama du eRetail	<p><i>Les acteurs du eRetail, focus Marketplace FMCG et Amazon. Business model associé. Stratégie de vente sur le digital (tailored shop vs long tail, buybox). Outils Marketing interne Amazon. Points d'attention sur les marketplaces (commentaires, pages produit, etc)</i></p>

J3

MATIN	Comprendre les stratégies E-Retail	<p><i>Les différentes briques d'une plateforme eCommerce. Éléments de stratégie sur un site en propre vs marketplace: gains &amp; coût, analyse de BP light</i></p>
	Pause	
	Projections pour votre entreprise: analyse de cas	<p><i>Analyse de boutique / revendeur sur Amazon</i></p> <p><i>Idéation sur base des personas pour créer / enrichir l'expérience eCommerce de votre entreprise</i></p>

## Compétences acquises à l'issue de la formation

- Élaboration de campagne marketing (avec focus content marketing)
- Techniques de génération de trafic et ses exigences
- Techniques pour augmenter le taux de transformation
- Les nouveaux canaux de communication et leurs spécificités
- Le levier des influenceurs
- Élaboration d'une campagne de communication sur le Digital
- Les briques d'une plateforme eCommerce
- Les éléments clés pour construire une stratégie sur le eCommerce
- Construction d'un dashboard de pilotage eCommerce

## 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](mailto:institute@saegus.com)**

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

[Institute.saegus.com](http://Institute.saegus.com)

N° de déclaration d'activité - formation : 11755627075