



KARAMEL PROD
No DIRECCTE :
76-66-02156-66

Une formation Karamel Prod

E-commerce : vente directe et circuit-court

VALORISER VOS PRODUITS EN CIRCUIT-COURT ET BOOSTER VOS VENTES DIRECTES GRÂCE AU E-COMMERCE

Cette formation est éligible à une prise en charge totale ou partielle



Durée : formation complète de 64 heures
14h en Visio-live face à un formateur expert
+ 50h sur plateforme e-learning (à votre rythme)

Dates : nous contacter
par téléphone au : 04 48 07 05 86
ou par email à formation@karamelprod.com

Horaires : 9h00 - 12h30 et 13h30 - 17h00

Lieu : partout en france

Nombre de stagiaires : entre 1 et 5

Public visé par la formation et prérequis :

Producteurs, Transformateurs,... : augmentez votre rémunération !
Apprenez à valoriser vos produits en circuit-court et booster vos ventes directes grâce au e-commerce.

Cette formation basée sur l'utilisation d'outils simples et intuitifs ne nécessite aucune connaissance particulière.
Elle est accessible à tous les publics.

Objectifs de la formation :

Dans cette formation " E-commerce : vente directe et circuit-court ", vous allez comprendre ce qu'est un site e-commerce, son utilité pour la vente directe et en circuit-court, et vous serez conseillé sur les bons choix à faire : plateforme e-commerce, mode de paiement, gestion des commandes et circuit logistique...

Vous allez trouver les réponses sur mesure à vos questions pratiques, comme "comment et combien de temps pour créer mon site e-commerce ?", "combien ça coûte ?", "comment mettre en valeur mes offres ? ", "comment avoir un site bien référencé ?", etc...

Vous allez acquérir un " savoir-faire " afin de pouvoir adapter et optimiser votre offre de produits et de services pour votre site marchand. Le but est d'attirer des consommateurs qui aiment vos produits, qui en connaissent la qualité, et qui ont envie d'y accéder autrement que par le mode classique de la grande distribution. Ceux-ci, d'ailleurs n'hésitent pas à faire des grosses commandes, quitte à grouper leurs achats avec des amis pour partager la livraison.

Vous allez, au delà de savoir comment générer des commandes en ligne, apprendre à gérer plus efficacement votre communication en adossant votre site e-commerce aux réseaux sociaux. Cette association vous permettra de peaufiner votre image, d'installer votre marque et de fidéliser votre clientèle locale.

En outre, vous allez acquérir les bases du référencement et les notions juridiques spécifiques à la vente directe en ligne. Ces bases sont nécessaires à l'exploitation de votre site marchand.

Contenu de la formation :

WEBMARKETING ORIENTÉ E-COMMERCE ET CIRCUIT-COURT

Définir la bonne stratégie e-commerce et savoir l'adapter pour la vente directe et les circuits-courts.

Intégrer les différents objectifs de la vente directe sur Internet.

- Développer une image de marque
- Augmenter votre chiffre d'affaires
- Mieux connaître ses clients
- Atteindre de nouveaux marchés et clients
- Moins dépendre des circuits de distribution
- Proposer une nouvelle expérience client
- Développer de nouveaux produits et services
- Écouler des produits non distribués sur les circuits classiques
- S'aligner par rapport à la concurrence
- Contrer une baisse de part de marché

Les services du e-commerce : drive, livraison à domicile, achats groupés, assortiment de produits...

Les différents leviers d'acquisition servant à augmenter son audience locale.

Les "marketplaces" comme outil au service de la vente directe. Les différents outils de fidélisation.

LA PLATEFORME E-COMMERCE

Les différentes plateformes e-commerce :

- Logiciel: ex: Wordpress / Woocommerce

Les Fonctions spécifiques au e-commerce :

- Gestion -> Gamme / produits / conditionnements
- Gestion -> Marketing / prix / produits
- Assortiment produits...Shopping live & RS
- Passerelle de paiement / VAD
- Expédition, Livraison Retrait , Drive / commandes

Les Extensions marketing :

- SEO, Analytics, Tags, Pixel Notification Web / SMS

Les Applications tierces :

- ADS (Google , FB, Marketplaces...)
- CRM, E-mailing, Notification Web / SMS
- Gestionnaire de flux / marketplace

Les Passerelles et modalités de Paiements :

Bancaire (Banque ou PSP) / Passerelle (Paypal / Stripe) / Espèce... Coûts, Réglementation, Relation comptable (Rapprochement, CR, Bilan ...)

Logistique e-commerce et vente directe :

Gestion Commandes / Gestion des stocks / Expéditions / Livraisons & Retraits / Comptabilité

Organiser sa chaîne logistique : prestataires (conditionnement, expédition, transport...) coût, spécificité chaîne du froid retrait / drive , livraison à domicile / points relais...

Le consommateur peut choisir d'être livré directement à son domicile, en point relais, sur son lieu de travail ou directement sur votre lieu de vente ou de production...

Réglementation (VAD) + spécifique e-commerce :

CGV, CGU, Mentions légales, Confidentialité, RGPD

Après avoir suivi cette formation vous saurez faire les bons choix technologiques (plateforme e-commerce) et stratégiques (logistique, paiement...), mais vous aurez surtout également compris comment un site e-commerce peut être un outil extrêmement utile dans le développement commercial de votre activité.

Vous saurez identifier les points à améliorer, si vous avez déjà un e-commerce ; ou si vous prévoyez d'en faire un, vous saurez comment structurer et créer un site marchand adapté à la vente en circuit-court. Vous pourrez créer et gérer vous même votre site marchand ou bien décider de l'externaliser auprès d'une agence web ou d'un freelance.

Évaluation des stagiaires et de la formation :

Il sera demandé à chaque stagiaire de se soumettre à une évaluation des acquis par le biais de mises en pratique des acquis théoriques par des travaux pratiques.

Les résultats de l'évaluation seront portés sur l'attestation de formation remise à chaque stagiaire à l'issue de la formation. Les participants seront amenés à évaluer leur satisfaction sur l'organisation et les qualités pédagogiques des formateurs.

La pédagogie :

Nos formateurs sont impliqués dans une démarche de qualité pédagogique. Ils sont attentifs et réactifs aux di cultés éventuelles de chaque stagiaire a n d'assurer le bon déroulement de la formation et l'acquisition des compétences.



Tarifs : Nous contacter



KARAMEL PROD

50 rue des sérénades
66100 Perpignan

Tél: 04 48 07 05 86

No Siret 828 857 334 00019 / Code APE 8559A

No DIRECCTE : 76-66-02156-66

E-commerce : vente directe et circuit-court

VALORISER VOS PRODUITS EN CIRCUIT-COURT ET BOOSTER VOS VENTES DIRECTES GRÂCE AU E-COMMERCE

Une formation Karamel Prod