

## Découvrir le « E-commerce »

---

### Objectifs

- Découvrir les nombreuses spécificités de la vente sur Internet.
- Apprendre à évaluer le potentiel d'un marché, à préparer un projet e-commerce, à identifier et suivre la concurrence.
- S'initier aux principales techniques de communication et de promotion pour vos produits et/ou services et enfin vendre sur Internet.

### Programme

#### Présentation de la vente sur Internet

- Historique
- La vente sur internet en quelques chiffres
- Les principaux acteurs de la vente sur Internet

#### Internet : une nouvelle zone de chalandise

- Nouveaux clients / Nouveaux concurrents
- Nouveau positionnement ?

#### Sonder le marché

- Qui sont vos futurs clients ?
- Vos futurs clients vous recherchent-ils sur le net ?
- Quel est le niveau de la concurrence ?
- Apprendre à utiliser les outils de veille du web

#### Découvrir les différentes solutions de vente

- Définir quel E-commerçant vous serez
- Vendre sur Internet avec ou sans site
- Les différentes solutions pour créer une e-boutique
- Quelle part du budget allouer à la création du site ?

#### Connaître les contraintes de la vente à distance

- Une « mise en rayon » spécifique
- Comment encaisser vos achats en ligne
- Choisir des solutions de livraisons adaptées
- Adapter (susciter) et gérer les demandes d'infos

#### Attirer des visiteurs

- Acheter / Susciter / Analyser le trafic
- Se concentrer sur le trafic rentable

#### Rentabiliser vos visiteurs

- Séduire, informer (et rassurer), vendre
- Adapter vos processus de recherche et d'achat
- Se constituer un fichier clients et prospects
- Assurer un bon SAV
- Fidéliser sa clientèle

<b>Lieu</b>	CRET	<b>Effectif min.</b>	4 personnes
<b>Tarif</b>	Nous consulter	<b>Validation</b>	Attestation consulaire
<b>Pré requis</b>	Maîtrise des outils bureautique et pratique régulière du web.	<b>Intervenant(e)</b>	Formateur spécialisé