

Clés du E-commerce et Multicanal

Lien : https://maroc-performance.com/formation/cles-du-e-commerce-et-multicanal

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC163

CATÉGORIE
E-Commerce

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Appréhender les usages et les comportements des E-acheteurs
- S'approprier les principes et les outils du E-commerce et du E-merchandising
- Disposer de bases des stratégies de E-merchandising, cross-canal et multi-canal

POUR QUI ?

- Responsable marketing ou commercial ayant à développer le E-commerce
- Responsable de site marchand, chargé du Web marchand
- Chef de projet site e-commerce
- E-merchandiser en prise de poste
- E-commerçant

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Identifier les clés du e-commerce et les types d'e-shopper

- Le cadre : logistique, paiement en ligne, livraison et plates-formes
- Comportements d'achat du e-shopper, les cinq typologies d'e-shopper
- Le big data au service de la connaissance client

2 / Optimiser le modèle économique du site e-commerce

- Les bases du modèle économique et du ROI d'un site e-commerce
- Optimiser l'entonnoir de conversion
- Indicateurs clés et axes d'analyse

3 / E-Merchandising

- De l'analyse comportementale au e-merchandising
- Zones clés et stratégie de mise en avant des produits et services : zoom, vidéos, chatbots, retargeting...
- Personnaliser l'expérience client (UX/CX)

4 / Générer du trafic et convertir l'e-shopper

- Mixer les leviers : e-mailing, display, retargeting, affiliation, market places, blogs, SEO, SEA...
- Choix des leviers par type d'objectifs : acquérir, convertir
- Utiliser le push produit, up-selling, cross-selling et inbound marketing

5 / Implémenter la stratégie e-commerce multicanal

Maroc Performance

- Le e-commerce cross canal : points de vente connectés (phygital), médias sociaux, télévision, mobile, tablettes
- Structurer le dispositif autour du parcours client
- Les différents modèles : Web to store, mobile to store to web, store to web...
- CRM et synergie entre canaux

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

10 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
04 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 08 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés