

E-Merchandising : optimisez vos ventes en ligne

Lien : https://maroc-performance.com/formation/e-merchandising-optimisez-vos-ventes-en-ligne

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC165

CATÉGORIE
E-Commerce

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les enjeux du merchandising appliqué au e-commerce
- Déterminer les bonnes pratiques d’une stratégie d’assortiment online efficace
- Utiliser les techniques de e-merchandising au service de la vente en ligne
- Analyser et optimiser en permanence son dispositif de e-merchandising

POUR QUI ?

- Responsables communication et marketing
- Chefs de projet web et e-commerce
- Chefs de produit
- Commerciaux

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre le e-merchandising

- Qu’est-ce que le e-merchandising
- Les fonctionnalités de recherche et de présentation produits
- Les procédures d'achat pour mieux vendre sur un site marchand
- Le E-merchandising face au E-commerce
- Merchandising vs E-merchandising
- Les facteurs clés de succès sur le taux de transformation, le chiffre d'affaires et le montant du panier moyen du site

2 / Mettre en avant vos produits

- Générer une Heatmap pour analyser le comportement des utilisateurs sur votre site et identifier des points d’amélioration
- Soigner sa page d’accueil pour renforcer votre efficacité : choix des produits, AB testing…
- Optimiser l’accès aux produits via la navigation : moteur de recherche, barre de navigation
- Travailler vos pages catégories pour faciliter l’accès au produit et améliorer votre référencement
- Rédiger des fiches produits SEO-friendly pour obtenir une bonne visibilité sur les moteurs de recherche

3 / Promouvoir vos ventes e-commerce

- L'enjeu crucial de la structure de la liste produits : exemples de listes structurées et déstructurées
- Développer le panier moyen grâce aux leviers de cross-selling et de up-selling
- Créer un plan d’animation commerciale et la stratégie marketing associée : ventes flash, jeu concours, ventes privées…
- Utiliser le rich media pour augmenter les taux de transformation

Maroc Performance

- Intégrer les réseaux sociaux pour acquérir de nouveaux visiteurs

4 / Faire vivre le e-merchandising

- Gérer les espaces de vente et de promotions en ligne pour dynamiser vos ventes : conseils et bonnes pratiques
- Les grandes familles de promotion
- Relayer les promotions sur les réseaux sociaux (Facebook, Twitter, You Tube, etc.)
- Les mécanismes de l'affiliation : communiquer les promotions sur les sites partenaires
- Déportaliser votre catalogue produit
- Travailler votre référencement naturel, acheter des mots-clés
- Tenir compte de la réalité augmentée
- Pratiquer le storytelling

5 / Mesurer et analyser vos performances e-commerce

- Les KPIs à suivre
- UUtiliser Google Analytics pour optimiser votre e-merchandising
- Construire un tableau de bord et éditer des reportings pour challenger sa stratégie e-merchandising
- Calculer le ROI de vos actions pour maîtriser votre budget et vos investissements

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

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

19 au 23 Nov. 2026	Distanciel
13 au 15 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
30 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Réservation & Renseignements

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

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance