

Plan de formation

Création d'une activité de vente de produits artisanaux avec une boutique en ligne

Objectifs

Partir d'une idée de commerce, construire un projet, le structurer.

Valoriser une idée et une volonté pour en faire un projet économiquement viable et autonome.

Maîtriser la création et la gestion d'un projet de commerce en ligne dans sa globalité.

Cette formation prend en compte les impératifs marketing, commerciaux, techniques et économiques. Ce n'est pas une formation technique de création de site internet.

Dans le cadre d'un projet de création, cette formation peut être associée à une formation à la création d'entreprise pour le montage financier et juridique.

Public

Toute personne qui souhaite développer sa propre activité de commerce en ligne, sous forme de micro-entreprise, indépendant ou EURL.

Toute personne qui souhaite formaliser un projet de commerce associé à une boutique de vente en ligne, pour définir les conditions et contraintes nécessaires à la mise en place et sa viabilité économique.

Plan

Choix du positionnement

- vente en ligne sur internet
- vente en réseau (VDI)
- vente aux collectivités

La vente sur internet

- vente sur internet : avantages, atouts, inconvénients
- Complémentarité internet et vente en réseau

Définition marketing du projet

- identité de la marque ou marque existante,
- définition des produits
- définition de l'offre, (packaging, marketing, supports produits, doc, plv, ...)
- positionnement, (produits naturels, produits bio, commerce équitable, ...)
- création des tarifs,
- définition des cibles clients, et des cycles de vente (fêtes, promotions, ...)
- étude de la concurrence,
- définir le budget lancement produits et le budget stock.



Mise en ligne de la boutique internet et commercialisation

- création de la boutique, études des logiciels de gestion de boutique
- mise en place technique,
- référencement naturel sur les moteurs de recherche,
- référencement publicitaire sur les moteurs et comparateurs,
- étude du budget publicitaire.

Développement de la notoriété

- développement de la notoriété sur les blogs, les forums, les sites de vente, ...
- stratégie email et développement des bases, utilisation d'un logiciel ou service
- étude du comportement d'achat sur internet,
- tracer et calculer le retour sur investissement.

Mise en place du suivi

- lister les tâches de promotion et définir le planning d'exécution,
- identifier les paramètres clefs, (retour sur publicité, nb de visites, taux de rebond, taux de conversion, panier moyen, récurrence, chiffre d'affaires, ...)
- mise en place des outils de suivi pour la promotion, les ventes, la fidélisation
- compte de résultat prévisionnel

