



Formation éligible au CPF avec attestation sur l'honneur de votre statut actuel de créateur ou de repreneur d'une boutique e-commerce ou dans le cadre d'un futur projet de création.

Formation courte : Durée 40 heures

ArtAccompagnement

Solution E-COMMERCE / Stratégie / Facebook Ads et Dropshipping

Objectifs : L'objectif général est de gagner en savoir-faire et monter en compétence dans les domaines du e-commerce, du média social, du dropshipping et du marketing digital. A l'issue de la formation le e-commerçant sera en mesure d'utiliser les bons leviers numériques et la mise en place d'un plan d'actions afin de contribuer au développement de son entreprise.

Public : E-commerçant déjà installé ou futur entrepreneur souhaitant créer sa boutique en ligne

Pré-requis : Admission sur dossier → Auto-évaluation en ligne

<https://forms.gle/bAdaK6gjtvoYcAfH9> pour vérifier les besoins et les prérequis de départ

Chapitre 1 : Configuration de votre e-commerce avec Shopify (12 heures)

- Aspect réglementaire et juridique d'un e-commerçant
- Inscription et connexion à votre boutique en ligne
- Choisir le thème idéal pour votre boutique
- Sélectionner un nom de domaine personnalisé
- Configurer l'adresse mail professionnel de votre boutique
- Configurer les méthodes de paiement
- Rédiger les mentions légales et les conditions générales d'utilisation, de vente ainsi que les politiques de remboursement d'un produit et la politique de confidentialité
- Configurer les zones de livraison
- Création collections manuelles et automatiques
- Ajouter vos premiers produits propriétaires
- Remplir une fiche produit efficace

Chapitre 2 : Implémenter à votre e-commerce une solution en dropshipping (15 heures)

- Définition du dropshipping
- Comment choisir la bonne plate-forme pour son e-commerce en dropshipping ?
- Choix des fournisseurs en fonction de l'activité
- Comment sourcer des produits et quel support de vente privilégier pour réussir son e-commerce en dropshipping ?
- Vendre des produits non propriétaires sur shopify en utilisant des applications de dropshipping.
- Traiter les commandes dans shopify (produits propriétaires et non propriétaires)
- Traiter les commandes en tant que dropshipper

Chapitre 3 : Élaborer une stratégie marketing dans shopify (12 heures)

- Campagnes Email marketing
- Mettre en place des cartes cadeaux
- Codes de Réduction et réduction auto
- Les différents canaux de vente
- Promouvoir vos produits grâce à de la publicité facebook ads

Conclusion : Résumé des stratégies et rappel du plan d'actions (1 heure)

Notre approche

Auto-évaluation des connaissances et des besoins / Alternance théorie pratique / Validation des acquis Exercices et étude de cas / Supports de cours présentation PowerPoint et supports pdf / replays valables 6 mois.

Nos modalités

Audit téléphonique / Evaluation des prérequis / Suivi des inscriptions / Attestation sur l'honneur / validation des dossiers de formation dans un délai maximum d'un mois / Formation distancielle par groupe de 10 participants maxi Formation accessible aux personnes en situation d'handicap. Nous vous invitons à nous préciser votre handicap.