

Rédiger les spécifications fonctionnelles d'un site de e-commerce

DESCRIPTION

Le e-commerce est désormais un canal de vente incontournable pour toutes les entreprises, même et surtout en B2B. **C'est l'opportunité de toucher plus de clients potentiels, d'étendre sa zone géographique et de s'ouvrir à un nouveau marché.** Mais la conception d'un site de e-commerce ne s'improvise pas. Afin de limiter les risques et d'obtenir les meilleurs taux de conversion possible, il est nécessaire d'avoir préalablement envisagé toutes les réponses aux questions qui pourraient se présenter.

OBJECTIFS

- Préparer les données et informations nécessaires au lancement d'un site marchand
- Valider que toutes les étapes préalables au développement d'un site de e-commerce ont été pensées
- Rédiger les spécifications fonctionnelles d'un projet de e-commerce

PUBLIC

- Directions marketing
- Responsables et équipes marketing
- Directions commerciales
- Responsables et équipes commerciales
- Directions des Systèmes d'Information

PROGRAMME

Modules et contenus :	Durée :
<p>Module 1 : Collecter les éléments nécessaires au lancement</p> <ul style="list-style-type: none"> - Etudier les attentes des clients - Analyser l'offre des concurrents - Répertorier les freins éventuels (relatifs et absolus) - Dessiner le processus d'achat - Evaluer le temps et les moyens à investir dans le projet - Travaux à réaliser avant la prochaine session 	<p>1 séance de 2h</p>
<p>Module 2 : Envisager et choisir une solution technique</p> <ul style="list-style-type: none"> - Validation des travaux de la session précédente - Site de e-commerce vs. Place de marché : comment choisir ? - Quelles sont fonctionnalités indispensables d'une bonne solution technique ? - Quelle plateforme choisir ? - Opérer des choix techniques : hébergeur, nom de domaine, sécurité, version mobile, ... - Choisir un prestataire - Travaux à réaliser avant la prochaine session 	<p>1 séance de 2h</p>

<p>Module 3 : Planifier le lancement en amont</p> <ul style="list-style-type: none"> - Validation des travaux de la session précédente - Connaître les obligations légales - Collecter les données logistiques et tarifaires - Elaborer les fiches produits, produire des images (prévoir un budget photos) - Structurer le catalogue (les articles et leur présentation) - Choisir un design pour le site - Prévoir des options de traduction - Intégrer les obligations découlant du RGPD - Fixer les modalités de paiement (coûts, devises, garanties) - Mettre en place (ou non) une solution de gestion d'avis clients (avis vérifiés) - Décider des modalités d'assistance et de SAV - Travaux à réaliser avant la prochaine session 	<p>1 séance de 2h</p>
<p>Module 4 : Animer le site et planifier le marketing autour du site</p> <ul style="list-style-type: none"> - Validation des travaux de la session précédente - Prévoir les ressources nécessaires pour faire vivre le site - Booster la visibilité du site de e-commerce - Créer un blog pour son site de e-commerce ? - Générer du trafic vers le site de e-commerce : <ul style="list-style-type: none"> o Optimisation pour les moteurs de recherche o Lancement de « Promos » o Communication autour des offres - Suivre le comportement des visiteurs sur le site (tracking) - Analyser les résultats obtenus 	<p>1 séance de 2h</p>

Ce programme peut être modifié. S'il est allégé par exemple, le prix sera réduit. Le prix final est fixé une fois le programme définitif établi avec vous. L'adaptation aux besoins exacts de votre entreprise se fait sans coût supplémentaire.

METHODES MOBILISEES - LearnAndDo™

Modalités pédagogiques :

Cette formation est réalisée **entièrement à distance**.

Chaque session fait l'objet d'une **présentation power point (support de cours)** diffusée au stagiaire par le formateur, et est enregistrée si le stagiaire l'accepte. La présentation power point est envoyée par mail sous format PDF après chaque session, à chaque stagiaire, avec l'enregistrement le cas échéant.

Cette formation suit le concept de **LearnAndDo™** : apprendre et faire en même temps. Pour ce faire, des **exercices** sont proposés aux stagiaires d'un cours à l'autre. Les exercices sont revus avec le formateur au début du cours suivant.

Chaque session est **participative et interactive** : les stagiaires sont invités à poser des questions s'ils en ont, ou à faire part de leurs remarques, expériences, avis.

Moyens techniques :

La formation est réalisée par **Teams®**. Une aide à l'utilisation de Teams® est fournie par le formateur aux stagiaires, en amont de la première session. Au début de chaque session, le formateur et les stagiaires vérifient ensemble la bonne qualité des conditions techniques.

Formateur :

Cette formation est délivrée par un formateur expérimenté, dont les compétences et la pédagogie ont été éprouvées.

Chaque stagiaire ou groupe de stagiaires est suivi par **un seul et même formateur**.

PREREQUIS

Aucun prérequis n'est exigé pour cette formation.

A PREVOIR POUR LA FORMATION

Matériel informatique et connexion Internet :

Cette formation est réalisée entièrement à distance. Il est recommandé que chaque stagiaire dispose :

- De **son propre ordinateur**
- D'une **connexion Internet suffisante** : débit ascendant d'au moins 5Mbps et ping n'excédant pas 15ms. Ceci peut être vérifié facilement en utilisant le lien suivant : <https://www.speedtest.net/>

Accès à l'information :

Pour cette formation il est nécessaire d'avoir accès aux informations sur l'offre de l'entreprise.

PROCEDURES D'EVALUATION A L'ENTREE ET A LA SORTIE

Evaluation à l'entrée :

L'évaluation à l'entrée permet de connaître le niveau des stagiaires **en début de formation**, afin de les orienter vers le programme le plus adapté et le cas échéant, de constituer des groupes de niveaux homogènes.

Cette évaluation se fait par un **entretien rapide (15 minutes environ)** avec le formateur.

L'évaluation à l'entrée ne conditionne pas la possibilité de suivre la formation.

Evaluation à la sortie :

L'évaluation à la sortie permet de mesurer le niveau des stagiaires **en fin de formation**, et l'atteinte des objectifs.

Elle se fait par un **entretien rapide (15 minutes environ)** avec le formateur. Elle est planifiée avec chaque stagiaire à l'issue de la dernière session de formation.

Les résultats font l'objet d'une restitution auprès du client et sont inscrits pour chaque stagiaire sur son certificat de réalisation.

Evaluation à froid :

Selon les souhaits du client, une évaluation à froid peut être organisée **deux à trois mois** après la fin de la formation.

Cette évaluation se fait par un **questionnaire** à remplir par chaque stagiaire. Les résultats font l'objet d'une restitution auprès du client.

DUREE

- 4 séances de 2h à répartir sur 2 mois, soit **un total de 8h**
- Compter au moins 15h de travail pour l'équipe stagiaire en dehors des sessions

CALENDRIER DE MISE EN PLACE

Cette formation est **ouverte toute l'année**.

Le délai de mise en place est **d'environ un mois**, mais peut dépendre du planning des formateurs et de la réponse de votre OPCO pour une éventuelle prise en charge.

Les dates des sessions sont définies par le formateur avec l'entreprise et/ou avec chaque stagiaire ou groupe de stagiaires, en fonction de leurs disponibilités.

PRIX

Nombre de participants	Prix par groupe
1 personne	2.600€ HT
2-3 personnes	3.050€ HT
4-5 personnes	3.600€ HT

Si le programme est modifié, les prix seront adaptés en conséquence.

Pour plus d'informations sur la tarification et les modalités de paiement, veuillez consulter nos **Conditions Générales de Vente (CGV)** : <https://site.vascoo-up.com/conditions-generales-de-vente>

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap (PSH). Retrouvez toutes les informations nécessaires sur notre page dédiée : <https://site.vascoo-up.com/nos-formations-professionnelles/accueil-des-personnes-en-situation-de-handicap/>