FORMATION

MAJ AVRIL 2025

OPTIMISER SES VENTES AVEC SHOPIFY

OBJECTIF

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Améliorer l'expérience utilisateur et maximiser le taux de conversion.
- Optimiser les fiches produits pour booster les ventes.
- Mettre en place des stratégies marketing efficaces sur Shopify.
- Automatiser les processus pour améliorer la gestion de la boutique.
- Analyser les performances et ajuster les actions pour augmenter la rentabilité.

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Module 1 : Améliorer l'expérience utilisateur et optimiser les conversions

- Analyse des points bloquants sur une boutique Shopify.
- Stratégies pour améliorer la navigation et l'ergonomie.
- Optimisation des pages produit et du tunnel d'achat.
- Atelier pratique : Audit et amélioration d'une boutique existante.

Module 2 : Stratégies marketing avancées pour Shopify

- Mise en place des campagnes email marketing et remarketing.
- Exploitation des ventes croisées et upselling.
- Création et optimisation des campagnes de réduction et offres promotionnelles.
- Exercice : Élaboration d'une stratégie promotionnelle et fidélisation.

Module 3 : Analyse des performances et automatisation des ventes

- Utilisation de Shopify Analytics et Google Analytics.
- Optimisation du parcours client et des stratégies de relance.
- Automatisation des processus avec les applications Shopify.
- Évaluation finale : Présentation d'un plan d'optimisation des ventes.

Ce programme aide à améliorer l'efficacité commerciale d'une boutique Shopify. Les participants apprennent à optimiser l'expérience utilisateur, à activer des leviers marketing et à analyser les performances. La formation s'adapte aux enjeux spécifiques de chaque activité.

RYTHME ET ORGANISATION DE LA FORMATION

Modalités pédagogiques

- Alternance de théorie et d'ateliers pratiques.
- Études de cas concrets et mises en situation.

Modalités d'évaluation

- Guides détaillés sur l'optimisation e-commerce.
- Modèles de stratégies de conversion et d'automatisation.
- Ressources et outils pour l'analyse des performances..
- Présentation d'une stratégie d'optimisation Shopify.

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- Guides PDF détaillés sur Shopify et l'e-commerce.
- Modèles de fiches produits et templates de pages Shopify.
- Ressources et outils d'analyse de performances.

PUBLIC VISÉ

- Entrepreneurs, créateurs de marque ou artisans souhaitant vendre en ligne,
- Freelances, commerçants ou e-commerçants en devenir,
- Responsables marketing ou communication digitale,
- Toute personne souhaitant développer une activité de vente en ligne sans compétences techniques.

PRÉ-REQUIS

- Disposer d'un ordinateur et d'une connexion Internet,
- Être prêt(e) à créer un compte Shopify (version d'essai ou abonnement),
- Avoir un projet ou une idée de boutique en ligne (produits physiques ou numériques),
- Être à l'aise avec l'utilisation d'un navigateur web.

DURÉE

5 jours (35 heures)

DATES

À étudier sur demande

LIEU

Au sein de l'entreprise

TARIFS

Sur devis.

(Le tarif dépend de la durée, du format choisi (individuel ou groupe) et du lieu de la formation. Un devis personnalisé est établi après analyse du besoin.)

NOMBRE DE STAGIAIRES

De 1 à 6 personnes

(La formation peut être dispensée en individuel ou en petit groupe afin de garantir un accompagnement personnalisé.)

VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation

ACCESSIBILITÉ

Formation adaptable aux Personnes en Situation de Handicap

[KH]

Me contacter :
06 89 88 47 86
contact@kalyannyhay.com