

E-commerce

Avec plus de 85 millions de transactions en 2019 et 11 milliards dépenses sur le web, le consommateur belge a bien intégré ce nouveau canal de distribution. Tous les jours, 13 webshops belges sont créés. Mais comment rentabiliser au mieux cette activité ? Le but de cette formation pratico-pratique est de vous donner toutes les clés pour lancer votre activité e-commerce sereinement et de la pérenniser.

Un case B2C servira de fil rouge tout au long du programme pour mieux assimiler les concepts des différents modules et mieux comprendre leur interdépendance.

Participants

- Toute personne impliquée dans une structure B2C ou B2B en charge de l'e-commerce ou qui souhaite lancer ce type d'activité.
- Toute personne en charge de l'implémentation d'une solution e-commerce ou de sa migration.
- Toute personne active dans un département digital ou en charge du Channel Management.
- Toute personne qui souhaite développer un projet personnel de webshop et qui souhaite avoir les clés en main pour pérenniser son activité.

Learning outcomes

- Comprendre les leviers de succès d'une activité e-commerce.
- Lancer ou piloter une activité e-commerce.
- Pouvoir auditer une activité e-commerce et en mesurer le potentiel.
- Pouvoir challenger les différents prestataires liés à activité e-commerce.
- Pouvoir gérer les composantes e-commerce liées aux réseaux sociaux.

Programme

29/10/2020 – E-commerce: from strategy to business model (C)
10/11/2020 – E-commerce: comment se lancer - Practice & demo (V)
17/11/2020 – E-commerce: traffic & Google analytics (V)
24/11/2020 – Des fiches produits et des pages contenus qui convertissent (V)
03/12/2020 – Social selling (V)
10/12/2020 – Community management: how to build trust (C)

Coordinateur du programme

Vincent Nanni, Co-Founder & Managing Director Get MORE

Formateurs

Vincent Nanni, Co-Founder & Managing Director Get MORE

Candice Vanacht, Formatrice en marketing digital

Fabian Van de Wiele, Managing Director Clicktrust

Frédéric Wauters, expert en marketing digital

Philippe Weickman, Social CRM

Informations pratiques

6 sessions, mix sessions classiques (C) et sessions virtuelles (V)

Dates: du 29/10/2020 au 10/12/2020 - de 9h30 à 13h

Adresse class room: Fosbury & Sons, Chaussée de la Hulpe 185, 1170 Watermael-Boitsfort

Prix:

- Membre BAM: € 800 (hors TVA)
- Non membre: € 1.150 (hors TVA)

Programme

Session 1 – E-commerce: from strategy to business model

29/10/2020 – classic class room

- De la transformation digitale à la stratégie digitale
- Business model: Phygital - Social Selling – Marketplace - Drop shipping - Own webshop
- Développement international
- P&L: particularité de l'e-commerce
- CASE : entreprise publique autonome
- CASE : pure player web de produits entomologiques

Formateur: Vincent Nanni

Session 2 – E-commerce: Comment se lancer e 8 étapes

10/11/2020 – virtual class room

- Statut sur le paysage belge de l'e-commerce
- Aspects IT
- Comment créer la confiance ?
- Les avis client
- Importance de l'ergonomie - Pas de trafic, pas de vente !
- La logistique
- Support & advocacy
- Aspects légaux
- Démo d'une solution CMS
- CASE : pure player web de produits entomologiques

Formateur: Vincent Nanni

Session 3 – E-commerce: traffic & Google analytics

17/11/2020 – virtual class room

- Back to the basics : Buyer Persona & Customer Journey
- Sources de trafic : pro & contra
 - Organic vs Direct – Social – Emailing – Ads - Back links – Affiliation - budget
- Stratégie de fidélisation
- Mesure de trafic
 - Google Analytics et autres outils de mesure
 - Paramétrage Google Analytics
 - Démo et rapports standards

Formateur: Fabian Van de Wiele

Session 4 – Des fiches produits et des pages contenus qui convertissent

10/11/2020 – virtual class room

Les détails concernant cette session seront communiqués prochainement.

Formateur: Frédéric Wauters

Programme

Session 5 – **Social selling** - 03/12/2020 – virtual class room

Le social Selling est une technique qui consiste à utiliser les réseaux sociaux pour créer et entretenir des contacts avec ses prospects, générer et qualifier des leads et construire des relations durables avec ses clients.

- Prospecter efficacement dans le monde digital
- Maîtriser la pratique du Social Selling
- Déployer le Social Selling
- Développer l'engagement de ses collaborateurs

Formateur: Philippe Weickman

Session 6 – **Community management: how to manage and create trust (and so conversion)** - 10/12/2020 – classic class room

- Qu'est-ce qu'un community manager ? Tâches et missions.
- Focus sur le content management : calendrier éditorial, anatomie d'un contenu (checklist pratique).
- Focus sur le conversation management : gestion des commentaires (positifs ou négatifs) et des recommandations.
- Impact sur la conversion de l'activité e-commerce.
- Nombreux exemples B2C et B2B.

Formatrice: Candice Vanacht

Options – sessions à la carte

- **E-commerce: aspects légaux** – 15/12/2020 – Damien Jacobs, Expert en e-commerce RETIS

Vos formateurs

Vincent Nanni, Co-Founder & Managing Director Get MORE

Vincent NANNI a eu l'occasion d'être aux manettes de plusieurs sites e-commerce de premier plan dans des secteurs très variés tant B2C que B2B. Professeur à HEC Liège et à l'HENALLux, il vous propose de partager son expérience de terrain sur les aspects stratégiques, business model et opérationnels. Il gère par ailleurs lui-même 2 webshops au quotidien.

Frédéric Wauteurs, expert en marketing digital

Formateur chevronné (IHECS, EPHEC, IHECS Academy, formations en entreprise), Frédéric Wauters est un expert en marketing digital. Il travaille au sein de l'agence qu'il a fondée (www.ex-abrupto.be), et aide ses clients à susciter, établir et maintenir le dialogue avec leurs clients et leurs prospects par tous les moyens de communication numériques: blogs, email, réseaux sociaux, chat...

Il a déjà animé plusieurs formations à la communication efficace pour les employés du service clients d'entreprises comme P&V et Playright. Passionné, créatif et enthousiaste, c'est un formateur-né qui sait établir un contact avec son public et l'accompagner dans l'acquisition de nouveaux savoirs et de nouveaux comportements.

Fabian Van de Wiele, Managing Director Clicktrust

Candice VANHACHT, Formatrice & Coach en marketing digital

Professionnellement dans le digital depuis 15 ans, Candice a commencé chez l'annonceur pour ensuite rejoindre le monde des agences pour lesquelles elle a été community manager de marques comme bpost, Velux, Rob, Dolce Gusto, Galak, Proximus, Picard, Volvo... En 2017, elle se lance comme indépendante. Formatrice depuis 2012, Candice intervient dans de nombreux programmes de formations liées au marketing digital (GOOGLE ATELIER DIGITAL, ICHEC, EPHEC, ECS, BAM, ABILWAYS, ORSYS) ainsi qu'auprès de ses propres clients, de l'indépendant à la grande entreprise.

Philippe WEICKMANN, Consultant Formateur en communication digitale depuis 2010.

Générer des leads B2B en intégrant le digital dans la stratégie de votre entreprise. Notamment avec le Social Selling, le Marketing Digital, le CRM et l'E-Commerce. Mon expérience me permet d'enseigner dans des écoles tel que KEDGE Business School et l'INSEEC.