

FORMATION :

Dropshipping et E-commerce sur Shopify : Créer une boutique en ligne performante

PUBLIC : Toute personne majeure désirant créer une activité sur internet de e-commerce, dropshipping et vente en ligne

PRÉ-REQUIS : Connexion internet et ordinateur

DURÉE : 14 jours soit 28 heures puis accès à vie

DATES OU PÉRIODE : dès signature du contrat

HORAIRES : Accès illimité 24h/24 et 7 jours sur 7

NOMBRE DE PARTICIPANTS PAR SESSION : minimum 1, maximum 100

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Suite à l'inscription, l'accès à la formation peut-être le jour même ou au plus tard dans les 3 jours qui suivent.

LIEU : 100% en ligne sur <https://www.formations-ecommerce-france.fr/formation/>

Lieu accessible aux personnes handicapées - Nous contacter en cas de besoin d'accessibilité pour un participant sur help@businessdynamite.xyz

FORMATEUR : Monsieur Frank HOUBRE

OBJECTIF DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation le participant sera capable de :

- Créer un site internet avec shopify.
- Trouver et importer des produits dans sa boutique.
- Prendre contact avec des fournisseurs et agents.
- Réaliser des opérations marketing.
- Utiliser des stratégies sur les réseaux sociaux.
- Utiliser les différents canaux d'acquisition (facebook ads, référencement naturel et google ads par exemple)

CONTENU

Formation 100% à distance permettant d'apprendre à faire du dropshipping en créant une boutique Shopify. Base de données vidéos de qualité avec un groupe facebook d'entraide des élèves.

En voici le programme. Chaque étape est une vidéo ou un cours texte.

[🧠] Mindset et État d'esprit

1. L'état d'esprit à avoir
2. L'importance des objectifs réalistes
3. Ayez toujours FAIM pour battre la concurrence
4. Comprendre la psychologie - MBTI
5. Comprendre la psychologie - Ennéagramme
6. Bilan des forces et faiblesses
7. Optimiser la ressource la plus importante (ce n'est pas l'argent)

⚖️ Légalité et Finances

1. Préambule
2. Vos obligations légales
3. Vos obligations morales
4. Comment avoir une boutique légale (code du commerce)
5. La TVA en Europe
6. Gestion de la Douane
7. Choisir la bonne banque
8. Choisir une bonne assurance

✓ Se déclarer correctement

1. Devenir auto-entrepreneur (FRANCE)
2. Obtenir l'ACCRE (réduction des charges)
4. Les bases de la comptabilité
5. Les autres statuts des sociétés (FRANCE)
6. Le pacte des associés
7. Gérer sa comptabilité
8. Faire un prévisionnel
9. Conformité RGPD
10. Attention à l'idée d'expatriation

[\$] Choisir un marché juteux

1. Pourquoi faire une étude de marché
2. L'importance de jauger le potentiel
3. Les business models du Dropshipping
4. Boutique de niche ou généraliste ?
5. Boutique mono-produit ou multi-produits ?
6. Votre client vaut de l'or
8. Obtenir des données (Google Trend)

9. Trouver des idées de marché
10. Outil - Analyse SWOT
10. Outil - Analyse PESTEL
11. Les cycles de vie d'un produit

[♦] Choisir un produit à potentiel

1. Comment faire un bon marketing produit ?
2. Exemple de produits à potentiel
3. Les 4P à respecter
4. Exemple de produits en 4P
5. Exercice d'argumentaire marketing basique
6. S'inspirer de ce qui marche à l'étranger [SELLERPULSE]
7. Avoir des idées de produits rapidement [ECOMHUNT]
8. Espionner les publicités [ADVERTSUITE et Co]

[*] Shopify INITIATION

Inscription sur Shopify
Présentation de l'Interface de gestion
Exemple de Dashboard avec de l'activité
Présentation de l'interface de personnalisation
Présentation de l'interface de paramétrage
Importer le produit
Fonctionnement des blocs et sections
Personnaliser les couleurs
Astuce pour choisir ses couleurs
Créer un logo gratuitement
Créer un menu du haut
Créer un pied de page (footer)
Améliorer la page d'accueil
Ajouter le bandeau de cookie
Modifier le bandeau du haut
Créer une page produit basique
Changer la description du produit
Insérer des Gif, images et vidéos
Créer une Pop-up
Créer une pop-up de vente
Intégrer des avis
Choix du nom de domaine
Changer le titre de l'onglet
Intégrer une FAQ
Intégrer des CGV
Personnaliser la page de paiement
Créer un code promo
Créer un blog
Configurer les modes de paiement

Permettre de suivre une commande
Gérer une commande
Gérer un client qui n'a pas reçu le colis
Conclusion importante
Comment choisir un thème Shopify ?

[*] Shopify AMELIORATION DESIGN - Théorie

1. Introduction
2. L'importance d'avoir un tunnel et d'améliorer ses pages
3. La lecture du cerveau
4. Et si on cachait le prix ?
5. Fonctionnement du produit
6. L'argumentaire de preuve
7. L'offre
8. La FAQ et contact
9. VARIATION : Afficher le prix

[*] Shopify AMELIORATION DESIGN - Pratique

1. Introduction à l'outil
2. Premières modifications
3. Début
4. Faire prendre conscience de la problématique
5. Expliquer le fonctionnement du produit
6. Montrer le résultat
7. Proposer le produit
8. Ajouter les boutons
9. Ajouter un compteur et une promotion
10. Ajouter les avis (placement stratégique)
11. Publier la page

[*] Shopify AMELIORATION CONVERSIONS

1. Introduction
2. La Stratégie (Vidéo ultra-importante) et l'importance de la LTV STV
3. Augmenter la vitesse de son site
4. [MAIL] Installation
5. [MAIL] Faire une bonne relance panier
6. [MAIL] Faire une newsletter automatisée
7. [MAIL] Segmentation
8. [SMS/MMS] Synchroniser avec les mails
9. [PUSHNOTIF] Envoyer des notifications en masse
9. [MESSENGER] Communiquer et relancer
10. [POSTPURCHASE] Vendre encore après un paiement
11. [UPSELL CROSS SELL] Augmenter le panier moyen
12. [CHECKOUT] Améliorer le formulaire de paiement

13. [TÉLÉPHONE] Se faire contacter par téléphone
14. [COMPTEURS] Donner l'urgence
15. [SAV] Sous traiter le service après vente
16. [RASSURER] Donner confiance en son site
17. Entraînement et exemples de sites

[📌] 40 minutes pour créer une boutique simple

1. Ajout d'un thème payant
2. Ajout d'un produit
3. Personnalisation du thème
4. Création des pages et du menu
5. Rédaction de la description du produit
6. Amélioration de la page du produit

[📌] Travailler avec un agent

0. Informations importantes pour ne pas perdre de temps et d'argent
1. L'opportunité d'un agent
2. Inscription
3. Installation et paramétrage
4. Sourcer un produit facilement
5. OU importer un produit directement de CJ
6. Avoir son propre emballage
7. Passer une commande
8. [ASTUCE] Trouver des fournisseurs dans les applications
9. [AGENT FRANCAIS SPECIAL] Dès que vous faites plus de 50 000€/mois de CA
10. [PLATEFORME DE LOGISTIQUE] Stocker et livrer en 1 à 3 jours

[📌] Créer sa marque

1. Pourquoi créer sa marque ?
2. Comment créer sa marque ?
3. Stocker ses produits en Europe chez Amazon
4. L'avantage du prix grâce au stock
5. Trouver de bons emballages
6. Créer des produits en marque blanche
7. Créer une marque de textile

PUB sans budget

1. [PINTEREST]
2. [AFFILIATION] Obtenez une armée de vendeurs
3. [PARTENAIRES] Comment en trouver
4. [UTILISER LES CONCURRENTS]
5. [LEBONCOIN]
6. [AUTOMATISER LES MAILS] de manière innocente

7. [QUORA] Exploiter son référencement
7. [VINTED] Technique de filou
8. [SEO] La meilleure méthode du monde
9. [HACK FACEBOOK] Récupérer des mails de groupes et pages
10. [FACEBOOK] Les groupes FB et marketplaces

↪ **PUB Facebook**

1. Fonctionnement exact de FB
2. Réussir sa publicité FB
3. Création de la page FB
4. Gestion du businessManager
5. Interface publicitaire
6. Installation du Pixel
7. Les paramètres de paiement
8. Comment cibler son audience
9. Éviter les blocage et respecter les règles de FB
10. Création d'une publicité test pour montrer le processus
11. Les critères de viralité
12. Création d'une publicité (ads)
13. Quel nombre d'adsets et créatives ?
14. Le nom des campagnes
15. Les KPI à vérifier
16. Importance du Retargeting
17. Audiences similaires et personnalisées
18. Quel budget pour la publicité Facebook ?
19. Les phases
21. Mise en place des phases
22. Comment faire vos choix de bloquer ou continuer une publicité ?

↪ **PUB GoogleAds**

1. Le fonctionnement
2. Création du compte GA
3. Découverte de l'interface GA
4. Fonctionnement des conversions
5. Présentation des différents objectifs
6. Choisir le bon type de campagne
7. Création d'une campagne "moteur de recherche"
8. Trouver des opportunités avec l'outil Keyword de Google
9. Créer une campagne sur Youtube
10. Idée d'optimisation pour les recherches par mot clé
11. Étudier un début de résultat
12. Google Shopping (mise à jour prochainement)
13. La stratégie GA 1
14. La stratégie GA 2

PUB Influenceurs Insta

1. Ce que doit faire l'influenceur
2. Le coût d'un influenceur
3. Travailler avec un influenceur
4. Contacter une agence/influenceur

PUB Snapchat

1. Introduction
2. Création du compte et découverte
3. Comment cibler ?
4. Structure de la pub
5. Les autres rubriques et le pixel
6. BONUS : créer une publicité vidéo
7. BONUS : créer une publicité avec un template

[MASTERCLASS] - Astuces et Analyses

[JULIEN et son SAV] Déléguer les clients

[MULTI-PRODUITS PROZIS]

[BOUTIQUE 0 budget de publicité avec mauvais produit et pourtant]

[BOUTIQUE sans gestion, 0 budget publicitaire jusqu'à 14000€/mois en automatique]

[CRÉATION DE PAGE DE VENTE DE A à Z]

[CRÉATION DE SITE MONO PRODUIT GEMPAGES]

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Évaluation du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Évaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires ou travaux)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Relevé de connexion et temps de participation
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation.
- Questionnaires, exercices et étude de cas
- Réflexion et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences

- Contrôles des connaissances à chaque étape, en fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.

Éléments matériels :

Site internet hébergé sous Learybox : Vidéos, QCM, classement des cours par module. Listes et liens vers de la documentation.

Groupe facebook d'entraide entre les élèves.

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.