

## **SYNTHESE : DEVELOPPER UN PROJET ENTREPRENEURIAL DIGITAL**

- **2 OFFRES** : 100% distanciel ou 100% distanciel + coaching accompagnement

### **A La fin de la formation, le stagiaire sera capable de :**

- ✓ Lancer une boutique en ligne ou un site marchand
- ✓ Réaliser une étude de marché
- ✓ Monter un business plan
- ✓ Avoir une méthodologie pour réussir
- ✓ Passer à l'acte de création d'entreprise

Vous avez accès a 2 parcours de formation :

### **Partie 1 : CREATION ENTREPRISE**

Une formation orientée vers la création ou la reprise d'entreprises. L'objectif étant la maîtrise des outils nécessaires au démarrage et à la pérennité de votre projet (forme juridique, choix comptables et fiscaux, business plan).

### **Partie 2 : CŒUR DE METIER**

#### **Module 1 : L'E-COMMERCE, CHIFFRES ET ACTEURS**

Ce premier module dresse un état de l'e-commerce en France qui permet de mieux comprendre pourquoi il aime autant les consommateurs et les entrepreneurs, et quels en sont les avantages et les inconvénients.

#### **Module 2 : L'étude de marché, le marché de niche**

Ce module insiste sur l'importance pour le porteur du projet de bien comprendre l'environnement dans lequel il va évoluer avant de se lancer.

#### **Module 3 : Comment vendre produits et services, choisir ses fournisseurs**

Ce module se consacre aux différentes possibilités qu'un e-commerçant peut envisager pour vendre des produits en ligne, de l'achat en gros au dropshipping.

#### **Module 4 : Où et comment vendre ? Créer sa boutique en ligne**

Le module 4 étudie les différentes solutions pour créer une boutique en ligne, puis s'intéresse aux places de marché.

#### **Module 5 : Concevoir une boutique en ligne professionnelle**

Ce module explique comment concevoir une boutique en ligne pour la rendre attractive et professionnelle.

## **Module 6 : La fiche-produit, les règles seo**

Le module 6 apprend à rendre la fiche-produit attractive et convaincante.

## **Module 7 : Gérer les stocks, gérer la livraison**

Ce module développe les rôles de deux postes déterminants : la gestion des stocks et les solutions de livraison à privilégier pour offrir à sa clientèle un service fiable au juste prix.

## **Module 8 : Le webmarketing ou comment faire connaître sa boutique en ligne**

Ce module se concentre sur la visibilité de la boutique en ligne en épluchant les principales méthodes webmarketing utiles pour faire connaître sa boutique sur le web et créer du trafic.

## **Module 9 : L'inbound marketing, les solutions de paiement et les outils d'analyse**

Ce module aborde des méthodes d'inbound marketing, des solutions de paiement et des outils d'analyse.

## **Module 10 : Le statut de l'e-commerçant, la législation e-commerce**

Cette formation se conclue sur les aspects juridiques et légaux du commerce en ligne.