

Définir et mettre en place une stratégie e-commerce

Les entreprises ont vu le digital s'imposer comme un relais de croissance incontournable depuis l'avènement du e-commerce, et ce tous secteurs et tailles confondus.

Cela est d'autant plus vrai pour les entrepreneurs ou repreneurs indépendants, pour qui il serait risqué ou parfois trop restrictif de se limiter à une zone de chalandise physique. Pour ces publics, cette certification s'attache à permettre l'acquisition des compétences nécessaires au lancement, à la mise en place opérationnelle et à la gestion d'un site d'e-commerce.

Référentiel de compétences	Référentiel d'évaluation	
Compétences	Modalités	Critères
Évaluer l'opportunité financière de l'activité de vente en ligne en réalisant un ou plusieurs prévisionnels financiers sur la base d'hypothèses de développement afin de définir une stratégie e-commerçante viable	<p>Présentation orale accompagnée de supports rédactionnels issus d'une situation professionnelle réelle de développement de micro-entreprise ou TPE (si le candidat a un projet ou une activité entrepreneuriale) ou reconstituée dans le cas contraire.</p> <p>En prenant pour base son propre projet ou sa propre activité entrepreneuriale, ou un projet fictif, le candidat doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Présenter son produit - Etablir des hypothèses sur les stratégies de production (revente de produits finis, fabrication externalisée, fabrication à partir de matières premières) 	<ul style="list-style-type: none"> - Le candidat à la certification a sélectionné un produit à partir duquel il est en capacité d'évaluer les coûts de production et les possibles entrées financières - Le candidat évolue grâce à un plan financier proche de ses objectifs de croissance - Le candidat montre sa capacité à piloter l'activité en fonction des coûts

	<ul style="list-style-type: none"> - Présenter la première version d'un prévisionnel financier 	
<p>Structurer des relations fournisseurs permettant d'obtenir un catalogue produit complet et compréhensible, répondant au besoin de la cible afin de justifier d'une logistique sécurisée de l'achat à la livraison</p>	<p>En prenant pour base son propre projet ou sa propre activité entrepreneuriale, ou un projet fictif, le candidat doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Présenter sa méthodologie de recherche fournisseurs - Présenter ses dispositifs de gestion de stocks - Présenter la procédure de gestion des commandes 	<ul style="list-style-type: none"> - Le candidat a structuré la méthodologie de gestion des fournisseurs - Le candidat a rédigé un argumentaire de négociation avec un fournisseur - Le candidat maîtrise les coûts de production en prenant en compte la qualité de produit et la marge - Le candidat a mis au point une procédure permettant de délivrer rapidement les produits aux consommateurs : <ul style="list-style-type: none"> - grâce à une bonne maîtrise des stocks - grâce à des procédures de gestion de commande - grâce à une bonne maîtrise de la livraison
<p>Construire une image de marque différenciante en alimentant son site internet et son écosystème d'acquisition digital (référencement, réseaux sociaux...) afin de permettre la différenciation de son univers de vente</p>	<p>En prenant pour base son propre projet ou sa propre activité entrepreneuriale, ou un projet fictif, le candidat doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Présenter l'analyse des attentes des consommateurs - Présenter son identité de marque 	<ul style="list-style-type: none"> - Le candidat a étudié les attentes et habitudes des consommateurs - Le candidat a défini une identité de marque - Le candidat a rédigé une stratégie de communication prenant en compte

	<ul style="list-style-type: none"> - Présenter au moins une action de communication 	<p>son contexte, sa concurrence et ses produits</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat explique la corrélation entre sa stratégie et l'analyse du besoin du e-consommateur type
<p>Construire l'expérience utilisateurs en définissant des dispositifs (procédures, indicateurs, ...) permettant de développer la satisfaction client aux étapes de conversion et de fidélisation afin d'accroître sa clientèle, ses ventes et son chiffre d'affaires</p>	<p>En prenant pour base son propre projet ou sa propre activité entrepreneuriale, ou un projet fictif, le candidat doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Présenter un tunnel de vente - Présenter un dispositif d'analyse de la satisfaction - Présenter une procédure visant à favoriser la fidélisation 	<ul style="list-style-type: none"> - Le candidat a défini des moyens d'acquisition - Le candidat a déterminé ou construit un tunnel de vente (et les indicateurs qu'il souhaite suivre) - Le candidat a déterminé ou mis en place des procédures de récolte d'avis utilisateurs et plusieurs canaux permettant aux clients satisfaits ou non de s'exprimer. - Le candidat a déterminé des procédures de fidélisation par exemple grâce à des logiques de parrainage
<p>Formuler les éléments légaux inhérents à l'activité d'e-commerce en s'appuyant sur la réglementation en vigueur afin de sécuriser l'activité et sa pérennité</p>	<p>En prenant pour base son propre projet ou sa propre activité entrepreneuriale, ou un projet fictif, le candidat doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Démontrer la prise en compte de la réglementation en vigueur 	<ul style="list-style-type: none"> - Le candidat a rédigé et mis en place des procédures compatibles avec la réglementation en vigueur en terme de droit de la consommation - Le candidat a rédigé ses mentions légales et Conditions Générales de Ventes (CGV)

LearningShelter

10 RUE DE PENTHIÈVRE 75008 PARIS,

N° SIRET 752 946 863 00046

*Déclaré en qualité d'organisme de formation sous le n° **11 75 55048 75** auprès de la préfecture d'Ile-de-France.*

		<ul style="list-style-type: none">- Le candidat a conçu des procédures et pré-sélectionné des outils respectueux du Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD)
--	--	--