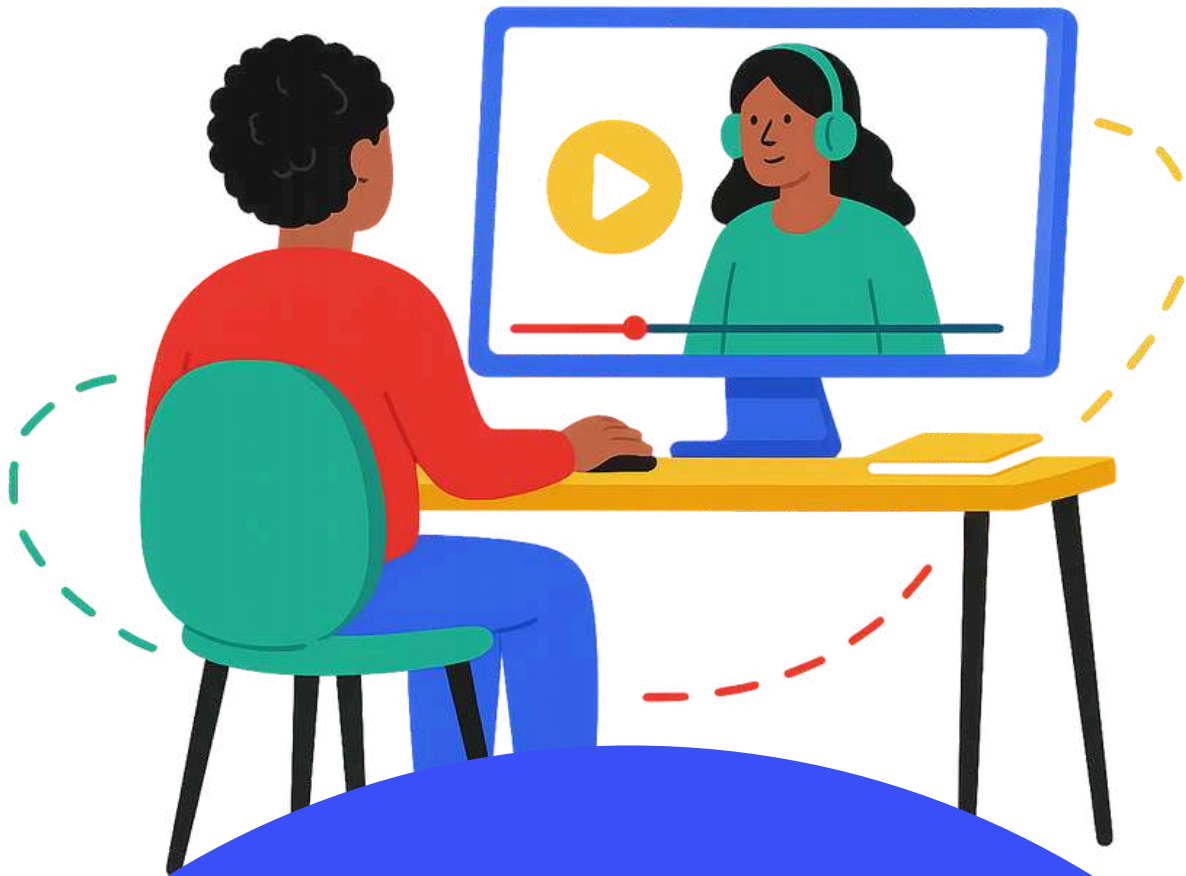




Définir et mettre en place une  
stratégie e-commerce



# FORMATION

## Stratégie e-commerce

Pour construire votre projet de e-commerce  
de A à Z (étude de marché, produits,  
fournisseurs...) et mettre en place une  
stratégie pour vendre



DIGI  
ATLAS

“

Parce qu'un projet ne se construit pas seul, Digi Atlas s'engage à être plus qu'une simple école : un partenaire, un accompagnement, et une expertise pour faire de vos idées une réalité.

”



**Hannah PETERS**

Fondatrice et dirigeante  
de Digi Atlas

C'est à force d'accompagner des porteurs de projets, de voir leurs doutes et leurs envies, que l'idée de cette formation est née.

Beaucoup se demandent : par où commencer ? Comment structurer une activité e-commerce rentable ? Et surtout, comment faire connaître son offre une fois en ligne ?

Chez Digi Atlas, on sait qu'il ne suffit pas d'avoir une bonne idée : il faut une méthode, des outils adaptés et un vrai plan d'action pour se lancer dans l'e-commerce.

C'est exactement ce que nous proposons avec **notre formation sur la stratégie e-commerce** : apprendre les bases, bâtir un modèle économique viable et mettre en œuvre une stratégie de communication efficace pour attirer ses premiers clients.

Pensée pour celles et ceux qui veulent passer à l'action, cette formation vous offre une vision complète du e-commerce.

Bienvenue chez Digi Atlas, où vos projets prennent vie.

A handwritten signature in black ink, reading "Hannah Peters".

# VOTRE FORMATION



65

modules vidéos  
sur le e-commerce

8

semaines de  
formation

12h

d'accompagnement  
avec nos mentors

28

expert·e·s pour  
vous former

## POUR QUI ?

Cette certification s'adresse aux **porteurs de projets, créateurs d'entreprise et dirigeants d'entreprise** - TPE et intrapreneur possédant un niveau brevet des collèges, un ordinateur, la maîtrise de la navigation web (e-mails, recherche et fonctionnalités liées à la vidéo).

## QUAND ?

2 mois de formation (une rentrée tous les mois). **Formation disponible à vie et mise à jour régulièrement.** La formation contient :

- 20 heures de cours vidéos en e-learning (asynchrone)
- 8 heures de classes virtuelles et ateliers (synchrone)
- 3 heures de mentoring pédagogique (synchrone)
- De l'accompagnement, un accès à une communauté et des contenus bonus

## PRÉREQUIS ?

En fin de parcours, **les apprenants s'engagent à passer l'examen en vue de l'obtention de la certification "Définir et mettre en place une stratégie e-commerce"**, enregistrée auprès de France Compétences par LearningShelter sous le numéro RS6574.

1860€  
TTC

1550€  
HT

2, 3 & 4 x  
Sans frais

CPF  
OPCO

4.9/5  
Les avis de nos  
apprenants



# NOTRE ACCOMPAGNEMENT

Parce qu'il nous tient à coeur de vous proposer une formation **la plus complète possible**, vous retrouverez différents **formats**, pour vous accompagner tout au long de votre apprentissage.

## 12 HEURES D'ACCOMPAGNEMENT AVEC NOS MENTORS :

### 8 HEURES DE CLASSES VIRTUELLES

Pour approfondir vos connaissances avec des experts, les appliquer à vos projets et vous tester via des cas pratiques.

### 3 HEURES DE MENTORING PÉDAGOGIQUE :

Pour avoir un accompagnement individuel personnalisé, répondre à vos questions et vous aider à progresser.

### 1H D'ACCOMPAGNEMENT SUR VOTRE FORMATION

Pour échanger sur votre formation : vos avancées, vos questions, vos doutes et vos réussites.

## Sans oublier nos autres formats :

### 65 COURS VIDÉOS EN E-LEARNING

Pour avancer à votre rythme et découvrir les différentes notions via des cours vidéos, des exercices et des quiz.

### LA COMMUNAUTÉ DIGI ATLAS

Pour rencontrer d'autres apprenants, partager vos expériences, échanger des conseils et poser vos questions.

### LA BOÎTE À OUTILS : GUIDES ET AVANTAGES

Pour profiter de contenus supplémentaires pendant et après votre formation (livres blancs, offres spéciales, guides...).

### LES CLASSES BONUS CHAQUE MOIS

Pour découvrir des thématiques dédiées au digital, à l'organisation et l'entrepreneuriat sous forme de webinaires.

# FORMATION

## CERTIFIANTE

Cette formation est certifiante, enregistrée au Répertoire Spécifique auprès de France Compétences sous le numéro RS6574 le 26-04-2024.

## LES COMPÉTENCES

- C1 : 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-commerce viable
- C2 : 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
- C3 : 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
- C4 : 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
- C5 : 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

## LES MODALITÉS



Présentation orale accompagnée de supports rédactionnels, prenant appui sur un projet e-commerce réel ou fictif. Le candidat est évalué sur sa capacité à concevoir une stratégie e-commerce, à structurer une offre produit et logistique, à créer et paramétrer un site marchand, à définir une stratégie marketing multicanal, et à assurer la conformité réglementaire de son activité.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référente handicap : [hannah@digி-atlas.com](mailto:hannah@digி-atlas.com).

# PROGRAMME DE FORMATION

65

modules vidéos  
pour maîtriser le  
e-commerce

8

heures de  
classes  
virtuelles

3

heures de  
mentoring  
pédagogique

1

heure de suivi sur  
votre projet et votre  
formation

49

heures  
totales de  
formation

## LES MODULES E-LEARNING



**1. Comprendre les modèles économiques du e-commerce :** Pour découvrir les différents modèles (stock, dropshipping, précommande...) et identifier celui qui correspond le mieux à votre projet.

**2. Construire un business model aligné avec vos ambitions :** Pour structurer vos sources de revenus et poser les fondations d'un modèle rentable à long terme.

**3. Rédiger un business plan qui inspire confiance :** Pour présenter votre projet avec clarté et professionnalisme à vos futurs partenaires et investisseurs.

**4. Définir une stratégie de prix rentable et compétitive :** Pour fixer vos prix intelligemment, équilibrer marges et attractivité, et assurer la rentabilité de votre boutique.

**5. Identifier vos principales dépenses et leviers de rentabilité :** Pour comprendre où se situent vos coûts et repérer les postes à optimiser dès le lancement.

**6. Élaborer un prévisionnel financier clair et réaliste :** Pour anticiper vos résultats, piloter vos objectifs et garder la main sur vos finances.

**8. Choisir vos partenaires bancaires et assureurs en toute confiance :** Pour comprendre les critères essentiels à comparer et sécuriser vos transactions et votre trésorerie.

**10. Comparer les offres fournisseurs sans se laisser piéger par le prix :** Pour analyser les conditions cachées et prendre des décisions stratégiques.

**12. Concevoir une logistique fluide et performante :** Pour organiser vos flux (réception, stockage, expédition) sans perte de temps ni erreur.

**14. Gérer les retours et le SAV de manière professionnelle :** Pour transformer les réclamations en opportunités de confiance et fidélisation.

**16. Définir votre identité de marque et vos valeurs :** Pour clarifier votre positionnement et construire une image différenciante.

**18. Créer un univers graphique professionnel et cohérent :** Pour construire une présence visuelle reconnaissable à chaque point de contact.

**20. Développer une stratégie éditoriale qui attire et fidélise :** Pour structurer vos prises de parole et construire une vraie voix de marque.

**7. Explorer les solutions de financement adaptées à votre activité :** Pour connaître les aides, subventions et options bancaires disponibles pour soutenir votre lancement.

**9. Trouver des fournisseurs fiables et alignés avec vos valeurs :** Pour sélectionner les bons partenaires et sécuriser votre chaîne d'approvisionnement.

**11. Négocier et formaliser vos accords par contrat :** Pour établir une collaboration professionnelle, claire et sécurisée avec vos fournisseurs.

**13. Sélectionner les bons transporteurs selon vos contraintes :** Pour optimiser les délais, coûts et conditions de livraison de vos commandes.

**15. Concevoir un catalogue produit clair et attractif :** Pour présenter vos produits de manière structurée, lisible et orientée conversion.

**17. Trouver un nom de marque percutant et mémorable :** Pour choisir une identité forte, cohérente et juridiquement sécurisable.

**19. Utiliser Canva pour créer des visuels attractifs :** Pour produire facilement des contenus graphiques de qualité sans compétences avancées.

**21. Optimiser votre visibilité grâce au référencement naturel (SEO) :** Pour attirer un trafic qualifié de manière durable sans dépendre uniquement de la publicité.



**22. Développer votre présence sur les réseaux sociaux :** Pour choisir les bons canaux, adapter vos formats et créer de l'engagement autour de votre marque.

**24. Mettre en place des leviers de conversion puissants :** Pour utiliser preuves sociales, offres limitées et éléments de persuasion au service de vos ventes.

**26. Lancer vos premières campagnes publicitaires rentables :** Pour comprendre les bases des ads et éviter les erreurs classiques des débuts.

**28. Suivre vos performances avec Google Analytics :** Pour analyser vos résultats et ajuster vos actions marketing de manière factuelle.

**30. Rédiger des CGV claires et conformes à la loi :** Pour protéger votre activité juridiquement et poser un cadre professionnel à vos ventes.

**32. Connaître les droits des consommateurs et vos obligations :** Pour gérer les rétractations, garanties et litiges dans les règles.

**34. Gérer vos obligations fiscales et déclaratives :** Pour déclarer vos revenus correctement selon votre statut et éviter les erreurs administratives.

**36. Sécuriser votre marque, vos créations et vos contenus :** Pour protéger votre identité, vos visuels et vos textes contre l'exploitation ou la copie.

**23. Créer une boutique en ligne pensée pour la conversion :** Pour intégrer les éléments qui rassurent, engagent et déclenchent l'achat.

**25. Activer les bons canaux d'acquisition selon votre stratégie :** Pour investir au bon endroit (SEO, SEA, Social Ads, email...) sans gaspiller votre budget.

**27. Gérer vos commandes, retours et relation client au quotidien :** Pour offrir une expérience fluide et renforcer la satisfaction à chaque étape.

**29. Déployer une stratégie de fidélisation durable :** Pour augmenter la valeur de chaque client et créer une communauté engagée à long terme.

**31. Appliquer le RGPD et protéger les données de vos clients :** Pour respecter la réglementation et instaurer un climat de confiance.

**33. Intégrer toutes les mentions légales obligatoires à votre site :** Pour assurer la conformité de votre boutique et éviter les sanctions.

**35. Protéger vos relations commerciales grâce à des contrats solides :** Pour encadrer vos partenariats (freelances, prestataires, affiliés...) en toute sécurité.





# CLASSES VIRTUELLES



**1. Classe de rentrée :** pour comprendre le déroulé de la formation, les modalités de la certification et échanger sur votre projet.

**2. Préparer son site pour un pic de ventes :** pour savoir adapter son site et ses offres pour maximiser les ventes lors d'un temps fort (fête, promo, saison...).

**3. Booster sa visibilité grâce au référencement naturel (SEO) :** pour comprendre les principes du SEO et ce qu'il peut apporter à vos ventes.

**4. Créer une image de marque qui donne envie d'acheter :** pour concevoir une identité visuelle claire, professionnelle et cohérente avec votre positionnement et vos produits.

**5. Réaliser une campagne SEA Google Ads rentable :** pour maîtriser les bases des campagnes sponsorisées pour attirer du trafic ciblé et qualifié sur votre site.

**6. Augmenter ses ventes grâce aux social ads (Facebook Ads et Instagram Ads) :** pour apprendre à créer des publicités efficaces pour toucher la bonne audience sur les réseaux sociaux.

**7. Lancer sa stratégie d'emailing sans se louper :** pour mettre en place des séquences d'email marketing qui convertissent sans être intrusives.

**8. Préparation à la certification & Classe de clôture.** pour finaliser votre parcours, identifier les axes de progression et préparer au mieux le passage de votre certification.

## LES PRINCIPAUX OUTILS QUE VOUS MAÎTRISEREZ



## LES EXPERTS



**Karine B.**  
Experte en  
SEO



**Edouard H.**  
Expert en  
publicités



**Antoine M.**  
Expert image  
de marque



**Jeremy L.**  
Expert création  
entreprise



**Diana L.**  
Chargée de relation  
apprenant



**Jules D.**  
Conseiller  
pédagogique

# MENTORING PÉDAGOGIQUE

Pour avancer individuellement sur votre projet, vous disposez de plusieurs heures d'accompagnement, à mobiliser **dès que souhaité**.

Ces heures vous permettent de **personnaliser votre formation**, en répondant à **vos questions** et en **avancant sur votre projet**. Mais elles vous permettent aussi **d'explorer** une autre thématique qui vous intéresse (en lien avec le sujet de votre formation).

En fonction de votre besoin, nous vous mettrons en relation avec l'expert·e **le plus adapté**.



## LE TRAVAIL PERSONNEL

Tout au long de votre formation, des temps seront dédiés au **travail personnel**.

Cela vous permettra de **mettre en application** les différentes notions que vous verrez en cours. Par exemple, la création de votre business plan, la recherche de fournisseurs, ou encore l'élaboration de votre stratégie marketing.

Ce sera également l'occasion de **préparer votre oral de certification**, ou encore de **donner à vie à votre projet** en avançant dessus petit à petit durant la formation. Ainsi, il sera prêt à être lancé dès la fin de ces deux mois.

Bien entendu, toute l'équipe se tient à votre disposition pour vous **accompagner** et vous **guider** en cas de besoin..

# POUR VOUS INSCRIRE

## SI VOUS ÊTES...

Indépendant·e :



Finançable via les **différentes aides**  
à la formation pour les freelances

Salarié·e :



Finançable par  
votre entreprise

Demandeur·se  
d'emploi :



France  
Travail

Finançable via  
France Travail

Mais aussi via le **Plan Régional  
de Formation**

## POUR TOUS

FINANÇABLE VIA LE CPF

**MON  
COMPTE  
FORMATION**

PAIEMENT EN FONDS  
PROPRES EN :

**2, 3 & 4**  
SANS FRAIS



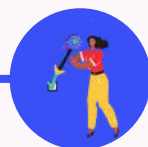
Échanges avec  
nos conseillers  
pédagogiques



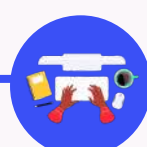
Étude de votre  
projet



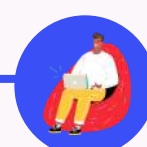
Montage du  
dossier de  
financement



Validation du  
financement et  
de l'inscription



Accès à la  
plateforme de  
formation



Première classe  
virtuelle