

# FORMATION VENDRE SUR LES MARKETPLACES

Vendre sur les marketplaces est une question récurrente pour tous les e-commerçants. Mais entre opportunités de business complémentaire et risques de ces plateformes, comment définir ces priorités. Avec notre formation vendre sur les marketplaces, nous vous proposons d'appréhender les possibilités de ce levier clé de l'e-commerce et de connaître les bonnes pratiques à respecter.

## OBJECTIFS

- Comprendre l'ensemble des principes de la vente en ligne
- Définir sa stratégie pour vendre en ligne
- Développer son e-business
- Comment choisir sa marketplace
- Comment intégrer ses produits sur une marketplace

## PROGRAMME

### Introduction aux marketplaces

- Définition
- Les différents types de marketplace?
- Les typologies d'acheteurs

### La stratégie à adopter

- Les différentes stratégies
- L'expérience shipping
- Réadresser vos clients

### Comment intégrer les marketplaces

- Intégration par flux
- Intégration CMS
- Intégration via un agrégateur

### Comprendre les enjeux

- Avantages des places de marchés
- Inconvénients des places de marchés
- Identifier vos axes prioritaires

### Le benchmark des plateformes

- L'analyse des marketplaces
- L'analyse des produits
- L'analyse des cibles

### Piloter votre stratégie

- Le ROI de ces plateformes
- Construire vos tableaux de bords
- Piloter vos ventes

## INFORMATIONS PRATIQUES

Nombre d'heures de formation

- 7 heures

Type de Formation

- Présentielle

Public

- Gérant d'entreprise
- Responsable communication
- Responsable marketing
- Freelance
- Trafic manager
- Reconversion

Pré-requis

- Avoir un projet e-commerce et une culture web basique.

## MÉTHODES DE VALIDATION

- Evaluation à chaud et à froid des acquis.
- Attestation de présence.

## TARIFS

- intra entreprise : 1200€ HT