

Positionner efficacement ses produits sur Amazon

NOUVEAUTÉ

DATES 2020

DURÉE

PRIX (pour les détails sur les prix, voir page 18)

21 JANVIER

DEMI-JOURNÉE - 3H

EN CLASSE - 415 \$

14 MAI

EN ENTREPRISE - 2 500 \$ ET +

16 SEPTEMBRE

UNITÉS D'ÉDUCATION CONTINUE (UÉC)

0.3

Objectifs

- Calculer son potentiel de rentabilité sur Amazon
- Apprendre à créer un compte Amazon sur le plan technique et légal
- Déployer ses produits sur Amazon selon les meilleurs pratiques du SEO
- Concrétiser une stratégie de ventes pour se démarquer et contrer la compétition

S'adresse aux

- Responsables du marketing, des ventes et du développement d'affaires, chefs de produits, chefs de marque, coordonnateur du commerce électronique ou tout professionnel souhaitant positionner efficacement ses produits sur Amazon.

Méthodologie

- Une méthode unique incluant un débrief rappelant les notions apprises. Méthode pédagogique axée sur des cas pratiques et des techniques concrètes. Suivi personnalisé possible avec les formateurs.
- Les participants repartiront avec une liste de vérification pour être en ligne sur la plateforme.

Formation donnée par

- Michel Golovkin, Reptile

Programme complet

Introduction à Amazon

- Comprendre Amazon: qui, quoi, pourquoi et comment?
- Découvrir les bénéfices de vendre sur Amazon et Amazon Prime
- Comparer les profils: *vendor* vs *seller* et FBM vs FBA

Qualification pour vendre sur Amazon

- Effectuer une étude et analyser les coûts de vente
- Créer un compte Amazon: liste des éléments à avoir en main
- Atelier: calculer les marges de profit de cinq produits réels

Création d'une fiche produit idéale

- Définir les informations de base et choisir les photos
- Améliorer le ciblage : mots clés, attributs du produit
- Optimiser son contenu de marque et sa boutique virtuelle
- Atelier: créer une fiche produit à partir du compte du formateur

Suivi des ventes

- Rester à l'affût de la compétition: dérangement, vigie
- Gérer les commentaires : l'importance des commentaires, du feed-back et du *ranking*
- Établir un budget et renforcer ses ventes avec des placements numériques
- Réévaluer les prix: rester compétitif sans avoir un impact sur les marges