

# Formation E-commerce



**Guiddini**

**Formation E-Commerce en Algérie**

Vous avez un projet E-commerce en Algérie  
mais ne savez pas comment faire ?



  
**MECHTA Mourad**  
Fondateur de Guiddini E-commerce

- ✓ Une formation pour réussir son activité E-commerce
- ✓ Apprendre à bien démarrer son entreprise E-commerce
- ✓ Obtenir les clefs d'une gestion et d'un pilotage réussis

 [www.guiddini.com.dz](http://www.guiddini.com.dz)    **Guiddini**

Réserver votre place sur :

<https://guiddini.com.dz/produit/formation-e-commerce-en-algerie/>

# À propos

Guiddini Forts de 12 années d'expérience aux côtés des plus grands, nous accompagnons nos clients en mettant toute notre expertise au service de leurs projets E-commerce, de Site-web, d'applications, d'intégrations des APIs, d'expériences digitales et sociales.



## Chapitres de la formation

### **\* Devenir E-Commerçant en Algérie**

#### **Une formation pour réussir son activité e-Commerce**

2 Jours pour apprendre à bien démarrer son entreprise E-Commerce, et vous offrir les clefs d'une gestion et d'un pilotage réussis.

-\*Vous rêvez de vous lancer dans la vente en ligne mais ne savez pas comment faire ?

Vous possédez déjà une boutique e-Commerce mais vous souhaitez avoir plus d'informations pour éviter les embûches ?

Vous travaillez dans une entreprise où le Commerce électronique et le paiement électronique font partie de votre activité principale ?

### **Objectifs de la formation :**

Apprendre à faire une étude de marché simple et efficace : testez vos idées !

Monter votre Business-Plan : structurer vos idées !

Créer votre site e-Commerce : budget, cahier des charges et solutions

Gérer votre boutique en ligne

Optimiser le pilotage : référencement, webmarketing & ergonomie web

### **Description de la formation :**

La formation aborde la gestion d'une boutique e-Commerce. Celle-ci intervient de façon transversale à tous les métiers, mais s'adresse plus spécifiquement aux futurs gérants et responsables e-Commerce.

Au cours de notre formation e-Commerce, vous abordez les notions de base de la Vente à Distance, les spécificités liées à la Vente en ligne, ainsi que toutes les facettes relatives à la création d'une entreprise de E-commerce en Algérie en respectant la loi du E-commerce.

Faire une étude de marché simple et efficace, monter votre business-plan web, créer votre site e- Commerce avec un cahier des charges rigoureux et en connaissant les avantages des différentes solutions vous donnera un excellent point de départ, mais cela ne s'arrête pas là : il faut penser à la présentation des produits, au processus de commande, aux moyens de paiement et leur

sécurisation, à la logistique et ses risques à maîtriser, aux fournisseurs, à la livraison et enfin à l'ensemble du flux que devra digérer votre Système d'Information.

Une fois ces obstacles levés, il faudra continuer à générer du trafic vers votre boutique, convertir vos utilisateurs attirés par votre offre et enfin fidéliser votre clientèle.

Pour terminer, un approfondissement du contexte législatif est un préalable indispensable à la prise en main de tout projet.

2023 sera l'année du E-commerce en Algérie. Ne pas rater cette opportunité.

02 Pause-Café & déjeuner Chaque jour de Formation ??.

## **CALENDRIERS**

### Prérequis

L'environnement Web

Le Commerce et la Vente à Distance

Profils marketing, créatif, ou technique

Pour bien démarrer votre boutique e-Commerce

Au commencement est l'idée

Définition de votre projet

Comment faire une étude de marché simple & efficace

Quelle sera votre identité ?

Quels seront vos produits ?

Qui seront vos clients ?

Quels seront vos prix ?

Analyse concurrentielle

Transformez une idée en Business-Plan

Qu'est-ce qu'un Business-Plan ?

Pourquoi en rédiger un ?

Comment le rédige-t-on ?

Parts de marché, investissement et rentabilité

Apports financiers

Devenir e-Commerçant !

Dans e-Commerçant, il y a « commerçant »

Avantages et inconvénients de la vente à distance

Créer votre fichier-clients

Comment prospecter ?

Trouvez vos fournisseurs

Immatriculer votre entreprise

Quel statut pour votre entreprise ?

Embaucher : qui, quoi, quand et combien ?

Vendre à l'international ? Possible en Algérie !

Adapter votre e-Commerce à une stratégie multi-canal

Budget :

Spécifiez vos besoins

Pensez orienté utilisateurs

Rédigez un cahier des charges rigoureux

Choisissez la solution adéquate

Sélectionner un prestataire pour la réalisation

Sélectionner un prestataire pour l'hébergement

N'oubliez pas d'avoir un avis objectif !

Testez les réalisations : recette & tests utilisateurs

Une version mobile de votre site ? ou bien une application IOS / Android

Gérer et piloter

Gérer votre site

Le catalogue en ligne

La présentation des produits

Le processus de commande

Les moyens de paiement & leur sécurisation

La logistique

La livraison

Les flux d'information et votre SI

Le SAV

Piloter votre offre commerciale & gestion de la relation client

Mettre en place vos KPI's

Définir ses objectifs

Générer du trafic : la prospection offline

Téléphone

Mailing

Relations Presse

Remises

Cadeaux

Jeux, concours & autres

Générer du trafic : la prospection sur Internet

Référencement : payant & naturel

Webmarketing

Publicité

Newsletter

E-Mailing

Places de marché

Comparateur de prix

Affiliation

Codes de réduction

Relations Presse & relations avec vos internautes

Web 2.0 & réseaux sociaux

Réputation en ligne

Travailler votre Qualité pour convertir plus : Ergonomie web

## **Contexte législatif**

Déclarer son site au CNRC dans le fichier national des E-fournisseurs

Copyright / INAPI

Droit à l'image

Mentions légales

problématiques liées au paiement

## **Création de site**

Business-Plan

étude de votre Business-plan si déjà effectué sinon rédaction du plan et analyse des actions à mener pour le compléter.

Cahier des charges

étude de votre cahier des charges si déjà effectué

sinon, rédaction du plan de votre cahier des charges et des analyses des points de réflexion à mener

Le benchmark concurrentiel

qui sont vos concurrents

comment analyser leur offre, leur positionnement et leurs choix stratégiques

Solutions technologiques

étude de votre solution choisie

ou mise en place d'un benchmark des solutions existantes en fonction de vos besoins

Votre fichier-client

créer son fichier-client et le maintenir à jour

actions à mener pour l'enrichir et l'exploiter

Catalogue en ligne

étude de la largeur et de la profondeur de gammes de votre catalogue

étude de la présentation de vos produits

Homepage : étude de la présentation de votre homepage, son utilité et son utilisabilité.

Processus de commande

Moyens de paiement

Logistique & fournisseurs

Livraison

SAV

Tests utilisateurs

Partie pratique : Création d'un site E-commerce avec Woocommerce / Magento

Cette partie à pour but de vous permettre de réaliser vous même, votre Site E-commerce et ce, de manière totalement personnalisée et autonome. Le programme comprendra :

1 – Techniques web et hébergement

a – Langages utilisés par wordpress

b – Outils utilisés lors de la formation: (FTP, Navigateur, Editeurs...)

c – Réservation nom de domaine

d – Création d'un compte d'hébergement

c – Gestion d'un compte d'hébergement

2 – Installation & fonctionnalités de base

a – Présentation générale

b – Installation et paramétrage

c – Gestion de la navigation

d – Gestion des modules

e – Gestion des themes

3 – Création d'un site web

a – Architecture et organisation des ressources

b – Organisation du contenu

c – Installation de WordPress / Woocommerce

d – Paramétrages du site et des plugins de base

4 – Création d'un site web

a – Création des menus

b – Mise en place des contenus et visuels

c – Design et mise en forme

d – Mise en place de Google Analytics pour les statistiques

e – Hébergement du site

5 – Maintenance et suivi

a – Les mise à jours

b – Optimisation du référencement

c – Partage sur les réseaux sociaux

\*Une attestation de formation sera délivrée à la fin de la formation

\* Quand? : Vendredi 18 novembre Samedi 19 Novembre 2022

\*?? Localisation: Mohammadia Mall, 4 émé étage Bureau 1180 , Mohammadia - Alger .

Maps : <https://g.page/guiddini?share>

### **Tarifs :**

\* 15000 DA / Particuliers

\* 20000 DA TTC / Entreprises

\* 10000 DA / étudiants

Remise de 1000 DA si vous payez par carte CIB sur le site Guiddini avant une semaine de la formation.

<https://guiddini.com.dz/produit/formation-e-commerce-en-algerie/>

Les prix comprennent : Le déjeuner, la pause café, le support du cours au format numérique et l'attestation de participation.

Téléphone : 0550545299

Facebook : <https://www.facebook.com/guiddini.dz/>

/Places limitées:

\*Règlement par les moyens suivants :

Pour réserver officiellement votre place, Le paiement se fera une semaine à l'avance,

\*Paiement par virement bancaire :

Compte BDL : 00500117400227180061 GUIDINI COMMERCE ÉLECTRONIQUE

\*Par chèque : à l'ordre de /: EURL Guiddini commerce électronique

\*ccp : 12521619 clé 76 Mechta mourad – Alger

\* Par carte CIB sur le site [Guiddini.com.dz](http://Guiddini.com.dz)

Après le paiement par virement, Merci de Scanner le reçu et l'envoyer par mail à : [gdaalgerie@gmail.com](mailto:gdaalgerie@gmail.com) ou sur notre page facebook :

<https://www.facebook.com/guiddini.dz>

Autres : Si vous êtes une entreprise et vous voulez des formations spécifiques ,  
Merci de nous contacter par email pour une proposition détaillée

# Agenda

## **Agenda de la formation**

Vendredi et samedi

[DE 9H A 16 H] –