MOBILE COMMERCE ET M-PAIEMENT

Comment mettre en œuvre une stratégie gagnante pour développer ses ventes sur mobile

1 JOUR, 7 HEURES

STRATÉGIE DIGITALE

CODE : LDI06

Objectifs de la formation

Comprendre les fondamentaux du Commerce sur mobile et du m-paiement

Élaborer une stratégie et des plans d'actions pour développer votre chiffre d'affaires via le mobile

Maîtriser le déploiement opérationnel d'une stratégie Mobile Commerce

Disposer de solutions concrètes pour développer des ventes sur ce nouveau canal

Parmi nos formateurs

- Professionnel(s) du secteur

Public concernés

- Responsables Marketing, Communication et Digital souhaitant intégrer le Mobile Commerce au cœur de leur stratégie Digitale et Marketing

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Prérequis

- Aucun pré-requis n'est nécessaire

Envisager le potentiel commercial du Mobile Commerce & du M-Paiement

- Comprendre l'évolution de l'équipement des consommateurs et les nouveaux usages induits
- Mobile Commerce : définition, chiffres clés en France et dans le monde, potentiel commercial à court, moyen et long terme ; comprendre les spécificités du support
- Quelles sont les nouvelles formes de Mobile Commerce avec l'arrivée des « Chatbots » (agents conversationnels) et du « commerce conversationnel »
- Faire un point sur les usagers du m-commerce : qui sont les early adopters, focus sur la génération « millennials », qui sont les réfractaires
- Analyser les usages liés à la consommation sur mobile : achats impulsifs ou réfléchis, quels services sont particulièrement recherchés

Formaliser les contours d'une stratégie adaptée et performante

- Etre au clair sur les objectifs visés de votre stratégie mobile : acquisition, fidélisation, génération de leads, image de marque
- Faire le point sur le profil des mobinautes ciblés
- Choisir le bon support

- Etudes de cas et best practices dans différents secteurs d'activité : distribution, E-commerce, services, automobile, alimentation, tourisme

Mettre en œuvre votre stratégie de mobile commerce et de paiement mobile

- Etapes clés de la mise en place de votre stratégie : rédiger un cahier des charges de mobile commerce et paiement mobile, mettre en œuvre cette stratégie et mesurer les résultats
- Identifier les leviers menant à une bonne stratégie de Mobile commerce & m-Paiement : Ergonomie UI et UX, les moyens de paiement, le mobile to store
- Choisir les solutions techniques les plus adaptées aux stratégies de votre entreprise : connaître les spécificités des interfaces mobiles, des sites ou des applications mobiles et leur impact sur les ventes
- Capitaliser sur le canal mobile pour créer du chiffre d'affaires en point de vente : le « mobile to store » pour optimiser sa stratégie
- Choisir un outil de paiement sur mobile adapté : la spécificité du mobile, les normes réglementaires à maîtriser

Dates

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

- **Modalités pédagogiques:**

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

- **Modalités d'évaluation:**

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

- **Modalités techniques FOAD:**

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 01 70 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistiqueformations@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.