

GESTION ET COMMERCIALISATION D'UNE VITRINE B2C COMMERCE CLOUD (CCM101)



APERÇU

Découvrez comment gérer et commercialiser une vitrine Salesforce Commerce B2C (business-to-consumer) à l'aide de Commerce Cloud Business Manager. Dans ce cours dispensé par un instructeur, apprenez à gérer un site de commerce B2C existant, tirer parti de Search Engine Optimization (SEO) et du marketing en ligne, et générer des rapports pour surveiller les performances de production. Améliorez votre vitrine en créant une expérience de commerce unique et connectée pour les consommateurs professionnels, ce qui favorise la fidélisation des clients et augmente les revenus.

REMARQUE : Ce cours ne couvre pas la création, la programmation ou la conception de sites de commerce B2C, et est exclusivement enseigné à l'aide de Salesforce Reference Architecture (SFRA), et non de sites clients.

A QUI S'ADRESSE CE COURS ?

Ce cours est idéal pour les commerçants, les marketeurs et les gestionnaires de contenu responsables de la gestion, la maintenance et la personnalisation d'une vitrine Salesforce B2C Commerce Cloud utilisant Commerce Cloud Business Manager. Il s'agit également d'un excellent cours pour tous ceux qui souhaitent obtenir leur certification Salesforce Certified B2C Commerce Developer.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Une fois cette formation terminée, vous saurez :

- Organiser une vitrine à l'aide de catalogues, de catégories, de produits, de prix et d'affinements de recherche.
- Améliorer les résultats des moteurs de recherche grâce aux bonnes pratiques de SEO.
- Améliorer la recherche sur site à l'aide de l'index de recherche, des dictionnaires Einstein Search et des règles de tri.
- Attirer et cibler des acheteurs en ligne à l'aide de groupes de clients, de qualificateurs, de campagnes et de promotions.
- Créer des expériences d'acheteur avec des créneaux de contenu, de Page Designer et des recommandations Einstein.
- Tirer parti des analyses et des rapports sur les produits pour évaluer la réussite des ventes.
- Créer des tests A/B pour prendre des décisions sur les expériences de vitrine.

CONDITIONS REQUISES ET PRÉPARATION À LA FORMATION

Complétez le trailmix suivant avant de venir en cours : [Trailmix](#), [Trailhead Academy](#)

Vous devez avoir un niveau de compréhension de l'écrit avancé en anglais.

IMPORTANT : Si vous utilisez votre ordinateur personnel et si une configuration est décrite dans le [Guide de configuration logicielle](#), vous devez la compléter avant le début du cours

CERTIFICATION

La formation CCM101 fait partie des formations recommandées pour préparer l'examen Salesforce Certified B2C Commerce Developer. La liste complète des prérequis pour le passage de certification est fournie par Salesforce dans le [guide d'examen](#). Une inscription sur une session de formation inter-entreprises, donne droit à un voucher de passage de l'examen de certification correspondante. Le voucher, valable de 6 à 12 mois, est adressé au stagiaire sur simple demande, sans coût supplémentaire. A noter que cette offre est valable pour un seul voucher par certification ; si vous vous inscrivez à plusieurs formations préparant à la même certification, vous aurez droit à un seul voucher gratuit.

Attention :

- L'examen de certification Salesforce ne se déroule pas dans le cadre de la formation et il appartient au stagiaire de s'y inscrire via le webassessor
- Nous ne recommandons pas de passer l'examen directement à l'issue de la formation. Une préparation supplémentaire doit être fournie.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

Lors de la demande d'inscription, une analyse du besoin nous permet de nous assurer des pré-requis et du niveau de connaissance du stagiaire, de vérifier si les objectifs de la formation répondent au besoin exprimé.

La formation inclut la définition des concepts théoriques, des démonstrations, des exercices pratiques, une attention personnalisée de la part d'un formateur certifié et autorisé par Salesforce et un échange avec vos pairs. Le niveau du stagiaire est évalué tout au long de la formation, afin de s'assurer que les notions sont bien acquises.

Des manuels électroniques (cours et exercices corrigés) sont remis aux stagiaires. Un environnement de formation disponible 30 jours est fourni pour chaque stagiaire.

La formation en classe inclut la mise à disposition d'un ordinateur par stagiaire. Un paperboard et un vidéoprojecteur sont mis à disposition dans la salle de formation.

La classe virtuelle, interactive et en temps réel, est animée avec une plateforme de visioconférence adaptée et accessible depuis le navigateur web. Afin de pouvoir suivre la formation à distance, le stagiaire doit être équipé d'un ordinateur et d'une connexion internet. Un casque ou des écouteurs, et un deuxième écran sont des outils optionnels qui permettent d'optimiser l'expérience d'apprentissage.

SUIVI ET ÉVALUATION

À la fin du stage :

- Une évaluation est réalisée par le stagiaire sur l'atteinte des objectifs, la qualité de la formation et des intervenants
- Une attestation de participation est remise au stagiaire
- Les feuilles de présence signées par les stagiaires et le formateur, par demi-journée de formation dans le cas de la formation en classe ou l'attestation d'assiduité signée par le stagiaire et l'organisme de formation dans le cas de la classe virtuelle sont adressées au client
- L'évaluation réalisée par le stagiaire est remise au client



DURÉE
2,5 jours (17,5 heures)

MODE D'ENSEIGNEMENT
- Formation en classe
- Classe virtuelle

LANGUE
Formation en français /
Supports en anglais

GESTION ET COMMERCIALISATION D'UNE VITRINE B2C COMMERCE CLOUD (CCM101)

MODULES ET SUJETS

Introduction à Salesforce B2C Commerce

- Présentation de Salesforce B2C Commerce

Organisation de la vitrine

- Fonctionnement des catalogues
- Création de catégories
- Gestion des produits
- Gestion des prix et de l'inventaire
- Configuration des affinements de recherche

La recherche Marketing

- Gestion de l'optimisation des moteurs de recherche (SEO)
- Mise en œuvre des stratégies de recherche et de dimensionnement

Marketing en ligne

- Utilisation de qualificateur
- Création de promotions
- Gestion de campagnes
- Affinement des campagnes

Expérience des acheteurs

- Identification des bases de la gestion de contenu
- Gestion des créneaux de contenu
- Création d'une page à l'aide de Page Designer
- Identification des types de systèmes de recommandations Einstein et des stratégies associées

Analyse et optimisation

- Affichage des rapports de production
- Création d'un test A/B