

BLOC DE COMPÉTENCES 3 – 4A – 4B

3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client

4A : Animer et gérer l'espace commercial - 4B : Prospecter et valoriser l'offre commerciale

Activités	Compétences
Activité 3 : Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client <ul style="list-style-type: none">• Exploitation des sites marchands et des réseaux sociaux à des fins commerciales	Contribuer à des actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client
Activité 4A : Animation et gestion de l'espace commercial <ul style="list-style-type: none">• Valorisation de l'offre sur les sites marchands et les réseaux sociaux	Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
Activité 4B : Prospection et valorisation de l'offre commerciale <ul style="list-style-type: none">• Exploitation des sites marchands et des réseaux sociaux à des fins commerciales	Développer la clientèle Valoriser les produits et/ou les services

LE CATALOGUE DE LA BOUTIQUE

Sweety Bio

Grossiste en produits bio

Zone Industrielle La Ballastière - 33500 Libourne

FR3 8 126 562 925 – SIRET 12656292500092

Bancatous IBAN FR761695900001778886976243 – BIC BANIFRPPAGN

contact@sweetybio.fr – www.sweetybio.fr



L'entreprise SweetyBio souhaite développer sa boutique en ligne pour accroître ses ventes auprès des particuliers. L'ensemble des produits du catalogue sont proposés à la vente en ligne. La boutique sur internet est en construction.

Vous êtes chargé(e), avec vos collaborateurs-stagiaires, d'aider Aymeric SASSAAK dans cette tâche. Il a conçu un tableau de suivi spécifique que vous devez utiliser et mettre à jour en fonction de vos avancées.

Ressources

- Tableau de répartition BIO_SiteMarchand-LesProduits01-TableauRepartitionProduitsMarche.xlsx
- Générateur de post sur Facebook et Instagram <https://zeoob.com/>

Aides

- Tutoriel Odoo site Web vitrine et site marchand



Mission 1 – L’actualisation du catalogue

L’actualisation du catalogue doit être organisée pour éviter les oublis ou les doublons. Cette mise à jour doit se faire catégorie par catégorie en ajoutant pour chaque produit deux photos, une description de deux lignes maximum et 2/3 produits de substitution si possible. Les produits du « marché » englobent les produits frais et les produits du traiteur comme les plats cuisinés. Ils sont conservés entre 4 degrés et une température ambiante. Ces produits sont classés dans la même catégorie rendant la recherche sur la boutique difficile. Aussi, des sous-catégories doivent être créées pour faciliter la navigation de l’internaute. La sous-catégorie « Légumes » est déjà créée.

Cette actualisation est chronophage d’où l’implication de chacun dans cette tâche. Vous devez vous répartir les produits à actualiser et l’inscrire dans le tableau de suivi communiqué par Aymeric SASSAAK.

- 1.1 Déposer le tableau sur un espace collaboratif en mettant en partage vos collaborateurs**
- 1.2 Compléter le tableau en vous répartissant l’intégralité des produits à actualiser**
- 1.3 Actualiser les 30 produits du marché**
- 1.4 Définir dans le tableau les sous-catégories des produits du marché**
- 1.5 Créer les sous-catégories sur le site marchand**
- 1.6 Rattacher chaque produit à la sous-catégorie correspondante**

Mission 2 – Les nouveaux produits au catalogue

Neuf nouveaux produits doivent être ajoutés au catalogue des produits du « marché ». Ils doivent apparaître sur notre boutique en ligne et être mis en avant.

- 2.1 Se répartir la mise à jour en complétant le tableau des produits**
- 2.2 Créer les nouveaux produits**
- 2.3 Publier les produits sur le site en ajoutant l’information « Nouveau » sur la vignette du produit**
- 2.4 Mettre en avant ces produits sur le site marchand**



Mission 3 – Les campagnes promotionnelles

L'annonce « nouveaux » sur la boutique en ligne ne suffit pas pour booster les vendre. Des campagnes spécifiques pour ces nouveaux produits ont été définies dans le tableau communiqué par Aymeric SASSAAK. Ces produits doivent être affichés dans une catégorie dédiée sur le site « Offres promotionnelles » pour les faire connaître.

3.1 Créer les campagnes de promotion pour chaque produit

3.2 Remplacer l'étiquette « Nouveau » par une étiquette indiquant la promotion

3.4 Créer la nouvelle catégorie « Offres promotionnelles » et rattacher les produits concernés

Mission 4 – La communications sur les réseaux sociaux

Au-delà de l'affichage sur notre site marchand, nous devons communiquer sur notre compte Facebook et Instagram pour promouvoir la campagne promotionnelle de nos nouveaux produits. Les publications doivent être planifiées pour créer de l'animation et pousser la communauté à interagir sur l'évènement.

4.1 Concevoir les posts Facebook et Instagram

4.2 Réaliser un agenda de publication pour les 15 jours à venir

4.3 Déposer les documents dans un dossier partagé sur votre espace collaboratif

