



**APPRENDRE À FAIRE SON SITE WEB**  
**DURÉE : 6 HEURES POUR 99 \$**  
PROCHAINE FORMATION : À DÉTERMINER

**1. Connaître les principes de base d'un site Internet efficace**

- a. Choisir un bon nom de domaine.
- b. Opter pour une formule simple et évolutive.
- c. Créer un site tourné vers les besoins des clients et non ceux de l'entreprise.

**2. Se familiariser avec l'outil de création**

- a. Apprendre à créer un site en quelques clics.
- b. Ajouter et modifier du contenu.
- c. Trucs et conseils pour réaliser un look professionnel.

**3. Apprendre à produire du contenu Web**

- a. Textes, photos, vidéos.
- b. Écriture Web pour être reconnu par Google.
- c. Les mots-clés.

**4. Découvrir les principes de base de l'indexation et du marketing Web**

- a. Utiliser les moyens traditionnels de promotion.
- b. Se faire voir sur le Web gratuitement.
- c. Utiliser les réseaux sociaux.
- d. La visibilité payante.

**5. Connaître les pièges à éviter**

**Pour information et inscription**

Pavillon Service aux entreprises et à la communauté  
333, Sir-Mathias-Tellier à Joliette.  
450.758-3552 poste 23941  
cms-saec.ca (section formations aux entrepreneurs)



Note : Nombre minium de personnes requis

**APPRENDRE À FAIRE SA BOUTIQUE EN LIGNE**  
**DURÉE : 6 HEURES POUR 99 \$**  
PROCHAINE FORMATION : À DÉTERMINER

**1. Comprendre le commerce électronique**

- a. Importance du commerce électronique au Québec.
- b. Ce que les clients cherchent.
- c. Recette d'une boutique à succès.
- d. Avoir un site Web ou pas si vous avez une boutique?

**2. Se familiariser avec l'outil de création**

- a. Apprendre à configurer sa boutique en ligne.
- b. Comment structurer sa boutique.
- c. Importance des textes légaux et infos sur l'entreprise.

**3. Apprendre à produire le contenu de sa boutique**

- a. Gestion des catégories et des marques.
- b. Ajouter des produits et faire des fiches accrocheuses.
- c. Vendre des fichiers en ligne.
- d. Propriété intellectuelle vs contenu de la boutique.

**4. Découvrir les outils de marketing de la boutique**

- a. Faites des rabais, promotions et cartes-cadeaux.
- b. Gérer des groupes de clients et faire de la vente en gros.
- c. Envoyer des infolettres et courriels promotionnels.
- d. Commentaires de clients sur le site.

**5. Ventes, facturation et livraison**

- a. Facturation et livraison au client.
- b. Statistiques de vente et de consultations.

**6. Rappel des notions de base de marketing**

**Pour information et inscription**

Pavillon Service aux entreprises et à la communauté  
333, Sir-Mathias-Tellier à Joliette.  
450.758-3552 poste 23941  
cms-saec.ca (section formations aux entrepreneurs)



Note : Nombre minium de personnes requis