

Programme de formation : Vitesse Lumière

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

La formation **Vitesse Lumière** est conçue pour les créateurs et artisans qui ont déjà une boutique en ligne et souhaitent **accélérer leur croissance** et **augmenter leurs ventes**. Pendant 6 mois, vous allez optimiser votre boutique existante, développer une stratégie marketing performante et mettre en place des actions concrètes pour générer plus de trafic et de conversions.

Cette formation intensive et orientée résultats vous permet de passer un cap dans votre activité en ligne grâce à des techniques avancées de marketing digital, d'optimisation de conversion et de fidélisation client.

Pour qui ? Les artisans et créateurs de **niveau intermédiaire à avancé** qui ont déjà une boutique en ligne fonctionnelle et veulent booster leurs performances.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de :

- Adopter une posture de chef(fe) d'entreprise pour avoir une vision stratégique sur le développement de son projet artisanal.
- Se différencier sur le marché avec une offre unique autour de son artisanat.
- Acquérir de nouveaux prospects tout au long de l'année.
- Augmenter les ventes de sa boutique en ligne, par le biais de techniques de marketing digital et sans tout miser sur les réseaux sociaux.

PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse aux :

- **Artisans et créateurs** souhaitant développer leur activité en ligne
- **Auto-entrepreneurs dans l'artisanat** qui veulent professionnaliser leur présence digitale
- **Porteurs de projet** dans le domaine de la création artisanale et l'e-commerce
- **Artisans en reconversion** vers la vente en ligne
- **Créateurs débutants ou confirmés** souhaitant maîtriser les outils digitaux

PRÉ-REQUIS

- **Boutique en ligne existante et fonctionnelle**

- **Produits artisanaux déjà en vente** avec photos et descriptions
- **Premières ventes réalisées** (même à petite échelle)
- **Identité de marque définie** (nom, logo, positionnement)
- **Présence sur au moins un réseau social** (Instagram, Facebook, Pinterest...)
- **Maîtrise des bases du digital** : utilisation d'un ordinateur, navigation web, réseaux sociaux
- **Disponibilité pour s'investir** : environ 4h30 par semaine

Niveau de compétences : Intermédiaire à avancé

PRÉREQUIS TECHNIQUES

Pour suivre cette formation à distance dans les meilleures conditions, le stagiaire doit disposer de :

- Un **ordinateur** (PC ou Mac) avec connexion internet haut débit stable
- Un **casque ou écouteurs avec micro** pour les sessions en visioconférence
- Une **webcam** (recommandée pour les interactions)
- Un **navigateur web à jour** (Chrome, Firefox, Safari...)
- Un **compte email valide** pour accéder à la plateforme de formation
- **Accès administrateur à sa boutique en ligne** pour pouvoir appliquer les optimisations
- **Accès à Google Analytics** (ou capacité à les installer)

DURÉE

100 heures réparties sur 4 mois

Format : Formation en ligne (visioconférence + plateforme e-learning)

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES / ORGANISATION

Moyens pédagogiques

Le participant a, durant toute la durée de l'accompagnement, accès à :

- Une **plateforme de cours en ligne** accessible 24h/24 avec tout le contenu de formation
- Des **tutoriels pas-à-pas** pour chaque outil et technique enseignée
- Un **groupe communautaire privé** pour échanger avec les autres participants et les formateurs
- Des **exercices pratiques hebdomadaires** à réaliser sur sa propre boutique
- Des **templates et outils prêts à l'emploi** (calendrier éditorial, tableau de suivi KPIs, scripts d'emails...)
- Des **ressources** (checklist d'optimisation, guides PDF, exemples de campagnes...)

Formateurs

L'équipe pédagogique est composée de **formateurs experts en e-commerce artisanal** :

LOREN BONGAT | Organisme de Formation
110 RUE Félix 92700 Colombes FRANCE
SIRET : 88351606400028 | Code NAF/APE : 8559A
NDA : 11770812677 | Déclaration d'activité enregistrée auprès de la DREETS Île-de-France
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État
Tél. : 06 66 08 22 28 | Email : info@alamano-academie.com

- **Expert en marketing digital** spécialisé dans l'artisanat et les créateurs
- **Spécialiste SEO** avec expérience terrain en e-commerce
- **Spécialiste Photographie et Vidéos**

Tous les formateurs ont une **expérience concrète** dans l'accompagnement de boutiques artisanales vers des résultats mesurables. Vous trouverez les formatrices sur notre site internet.

Méthodes pédagogiques

La formation utilise une **pédagogie orientée action et résultats** :

- **Mise en pratique**
- **Cours hebdomadaire**
- **Accountability** : Système de suivi de progression pour rester motivé(e) et atteindre ses objectifs
- **Stratégie personnalisée** : Vous définissez vos propres objectifs et adaptez les enseignements à votre situation
- **Communauté active** : Partage d'expériences, feedback entre pairs, entraide
- **Exercices hebdomadaires** : Actions concrètes à mettre en place chaque semaine pour des résultats rapides

Assistance technique et pédagogique

Pendant toute la durée de la formation, les stagiaires bénéficient de :

Assistance technique :

- Support par email : info@alamano-academie.com
- Aide à la connexion et à l'utilisation de la plateforme
- Réponse sous 48h maximum

Assistance pédagogique :

- Questions/réponses lors des lives hebdomadaires
- Échanges dans le groupe de discussion
- Feedback personnalisé sur les exercices pratiques

DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

Délai d'accès : Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à **5 jours avant le démarrage** de la session.

Modalités d'inscription :

1. Prise de contact par téléphone ou email
2. **Entretien de qualification obligatoire** (30 min) pour valider que vous avez les prérequis et que la formation correspond à vos besoins
3. Envoi du devis et du programme détaillé
4. Signature de la convention de formation
5. Règlement ou mise en place du financement
6. Accès immédiat à la plateforme de préparation et au groupe communautaire

Sessions : Les sessions démarrent **11 fois par an** (nous consulter pour les prochaines dates)

Effectif : Groupe limité à **12 participants maximum** pour garantir un accompagnement personnalisé

TARIFS

Tarif de la formation : 1390 € TTC

PROGRAMME

Module Introduction

Objectif : Adopter une posture de chef(fe) d'entreprise en suivant les grands principes de l'entrepreneuriat pour réussir, et une organisation optimale.

- Faire le bilan sur son entreprise pour analyser ses résultats, ses forces et ses pistes d'amélioration
- Comprendre les enjeux d'état d'esprit liés à l'entrepreneuriat et à la vente
- Organiser son quotidien en tenant compte de son rythme de travail
- Définir ses objectifs d'entreprise pour avoir une vision à long terme de son entreprise

Compétences acquises au cours du module Introduction :

1. Analyse et Diagnostic de son Entreprise

- Réaliser un état des lieux structuré de son activité artisanale
- Identifier les leviers de croissance et les points de blocage
- Prendre du recul sur ses objectifs financiers et commerciaux

2. Développement de la Productivité et de la Gestion du Temps

Organisation et planification du travail

- Définir des objectifs clairs et mesurables pour son entreprise
- Élaborer une méthodologie d'organisation adaptée à son rythme et à ses contraintes
- Prioriser ses tâches selon leur impact commercial et stratégique

Optimisation de l'espace de travail

- Structurer son atelier ou espace de travail pour améliorer l'efficacité et réduire la dispersion
- Mettre en place un système de rangement et de gestion du stock optimisé

Délégation et travail en réseau

- Identifier les tâches à automatiser ou déléguer (ex : logistique, administratif, création de contenu)
- Développer des partenariats stratégiques pour échanger des services avec d'autres créateurs ou prestataires

Module 1

Objectif : Mettre en place une stratégie d'entreprise solide pour s'assurer un développement stable et maîtrisé de ses ventes.

- Créer des offres produits qui permettent de multiplier les ventes de créations
- Définir son positionnement de marque pour créer sa différence sur le marché
- Maîtriser les principes marketing qui ont un impact sur la visibilité de sa marque et ses ventes
- Mettre en place un calendrier marketing pour étaler ses ventes et ses revenus sur toute l'année

Compétences acquises au cours du module 1 :

1. Structuration de l'Offre et Définition d'une Stratégie Produits

- Comprendre et appliquer les principes de structuration d'une gamme de produits pour maximiser les ventes et répondre aux attentes des clients
- Développer une logique d'offre complémentaire et d'upsell pour augmenter la valeur par client

2. Différenciation et Positionnement sur le Marché

- Analyser son identité artistique et entrepreneuriale pour construire une marque unique
- Réaliser une étude de marché en identifiant les attentes des clients et l'offre des concurrents
- Élaborer une proposition de valeur unique pour se différencier efficacement
- Définir un positionnement de marque clair qui reflète l'essence et les valeurs de l'entreprise
- Construire un univers de marque cohérent et reconnaissable, en accord avec son identité créative et commerciale

3. Bases du Marketing Digital et de l'Analyse de Performance

- Mettre en place une stratégie d'acquisition clients en appliquant le principe du tunnel de vente
- Comprendre les bases du référencement naturel (SEO) et savoir les appliquer à son site et ses fiches produits
- Identifier et suivre les indicateurs de performance clés (KPI) pour mesurer l'efficacité de ses actions marketing
- Apprendre à utiliser Google Analytics pour analyser le trafic et l'engagement sur son site web

4. Mise en Place d'une Stratégie Marketing Opérationnelle

- Définir une stratégie marketing alignée avec les objectifs de l'entreprise
- Décliner cette stratégie en un plan d'actions marketing opérationnel
- Intégrer la planification marketing dans un calendrier éditorial pour assurer une régularité et une cohérence dans la communication
- Élaborer un budget marketing réaliste pour optimiser l'investissement dans la promotion et la visibilité
- Faire la distinction entre stratégie marketing globale et stratégie de contenu sur les réseaux sociaux pour mieux allouer son énergie et ses ressources

Module 2

Objectif : Mettre en place un plan d'actions opérationnelles pour augmenter les ventes de sa boutique en ligne.

- Travailler sur le style artistique de ses photos et de ses vidéos pour attirer l'attention de ses clients
- Optimiser les pages de sa boutique en ligne pour attirer plus de prospects et générer plus de ventes
- Acquérir de nouveaux prospects grâce à l'art de vendre avec les mots, le copywriting
- Maîtriser l'art du blogging pour attirer plus de prospects sur son site internet et faire découvrir ses créations

- Mettre en place des actions de promotion sur son site pour dynamiser ses ventes
- Créer une base de prospects à travers un outil d'emailing
- Augmenter ses ventes à travers l'outil d'emailing

Compétences acquises au cours du module 2 :

1. Compétences en Création de Contenus Visuels Impactants

- Définir un univers visuel cohérent et attractif pour ses photos et vidéos de produits
- Maîtriser les principes de la photographie de produit pour mettre en valeur ses créations
- Apprendre à filmer ses créations pour générer plus d'engagement sur les réseaux sociaux et son site

2. Compétences en Optimisation de Site pour la Conversion

- Comprendre les bases du merchandising digital pour structurer son site de manière efficace
- Concevoir une page d'accueil optimisée pour convertir les visiteurs en acheteurs
- Rédiger des fiches produits persuasives qui mettent en avant les bénéfices et les valeurs de la marque
- Gagner en efficacité avec des méthodes de rédaction rapide de fiches produits
- Optimiser les fiches produits pour le SEO, afin d'améliorer la visibilité sur les moteurs de recherche
- Appliquer des techniques pour booster les ventes, notamment via les pop-ups et autres outils d'engagement

3. Compétences en Copywriting et Création de Contenu Persuasif

- Développer des techniques d'engagement pour fédérer et mobiliser sa communauté
- Appliquer des méthodes de brainstorming pour trouver des idées de contenu
- Structurer des textes persuasifs adaptés aux différents formats (site, réseaux sociaux, email)
- Maîtriser l'art du storytelling pour capter l'attention et créer de l'émotion
- Rédiger des accroches percutantes et des promesses de valeur convaincantes
- Utiliser des call to action efficaces pour inciter à l'achat ou à l'inscription
- Renforcer l'impact visuel du contenu pour améliorer l'expérience utilisateur

4. Compétences en Stratégie de Blog et Référencement Naturel (SEO)

- Définir des objectifs stratégiques et une ligne éditoriale adaptée à son marché
- Trouver des idées de contenu pertinentes qui attirent son audience cible
- Structurer et rédiger des articles de blog optimisés pour le référencement
- Appliquer les principes SEO pour améliorer le classement de son site sur Google
- Utiliser ChatGPT comme outil d'aide à la rédaction et à l'optimisation
- Analyser les performances des articles pour ajuster la stratégie de contenu
- Intégrer les articles de blog dans une stratégie marketing cohérente

5. Compétences en Techniques de Promotion et Fidélisation Client

- Mettre en place un programme de fidélité pour encourager les achats récurrents
- Utiliser le parrainage et les échantillons produits pour générer du bouche-à-oreille
- Exploiter des stratégies de gamification comme les jeux concours pour attirer du trafic
- Évaluer l'impact des frais de port offerts et des bons cadeaux sur la conversion
- Proposer le paiement en plusieurs fois pour lever les freins à l'achat
- Relancer les paniers abandonnés pour maximiser les ventes
- Encourager les avis clients et le contenu UGC pour renforcer la crédibilité de la marque
- Évaluer l'efficacité des chatbots et des techniques d'urgence marketing
- Intégrer ces leviers dans une stratégie marketing structurée

6. Compétences en Acquisition et Gestion de Base de Données Emailing

- Choisir un outil d'emailing adapté à son activité
- Respecter les règles du RGPD pour collecter et gérer les données clients
- Mettre en place des techniques efficaces de capture d'emails
- Segmenter et nettoyer sa liste de contacts pour améliorer la délivrabilité
- Concevoir des emails attractifs et engageants
- Rédiger des objets d'emails percutants pour maximiser le taux d'ouverture
- Construire une séquence de bienvenue automatisée pour convertir les abonnés en clients
- Améliorer la délivrabilité des emails pour éviter les spams

7. Compétences en Email Marketing pour la Conversion

- Concevoir des séquences de relance panier abandonné pour récupérer des ventes perdues
- Mettre en place des stratégies d'upsell, downsell et cross-sell pour augmenter le panier moyen
- Lancer des séquences promotionnelles et de lancement de collection
- Maintenir une communication régulière via une newsletter bien structurée
- Fidéliser les clients grâce à des campagnes email personnalisées
- Suivre et analyser les statistiques de performance des emails pour optimiser les résultats

Module Conclusion

Objectif : Faire le bilan de ses actions mises en place, et s'ouvrir à de nouvelles opportunités pour son entreprise.

Compétences acquises au cours du module Conclusion :

1. Compétences en Développement de Revenus Complémentaires

- Identifier et analyser des sources de revenus complémentaires adaptées à son activité artisanale
- Comprendre les différents modèles économiques possibles pour diversifier ses revenus (produits digitaux, formations, collaborations, services additionnels)
- Intégrer ces nouvelles sources de revenus dans une stratégie d'entreprise globale

2. Compétences en Évaluation et Amélioration Continue

- Réaliser un audit final de son entreprise et de ses performances après la formation
- Analyser les résultats obtenus et identifier les axes d'amélioration
- Mettre en place un plan d'actions d'amélioration continue pour ajuster sa stratégie en fonction des retours d'expérience et des évolutions du marché

Nos indicateurs de résultats

Nous sommes depuis février 2026 dans une démarche qualité avec la certification Qualiopi. Nous allons mettre cet indicateur à jour fin mars 2026.

<i>Nombre d'apprenants formés</i>	<i>Taux de satisfaction général</i>
à venir	à venir

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation continue tout au long de la formation :

- **Exercices pratiques hebdomadaires** : Mise en application des connaissances sur son propre projet (notés et commentés)
- **Quiz de connaissances** : À la fin de la formation pour valider l'acquisition des concepts théoriques
- **Participation aux cours collectif** : Relevé de présence

Évaluation finale :

- **Questionnaire d'évaluation final** : QCM sur l'ensemble des compétences abordées

Livrables attendus en fin de formation :

- ✓ Une marque artisanale définie avec un positionnement clair
- ✓ Une boutique en ligne qui génère des ventes
- ✓ Une méthode pour acquérir de nouveaux prospects tout au long de l'année
- ✓ Un plan d'action marketing pour les 6 prochains mois

Attestation de fin de formation remise après validation de l'ensemble des évaluations.

ACCESSIBILITÉ DE LA FORMATION AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre organisme de formation s'engage à rendre ses formations accessibles à tous.

Pour les formations en distanciel :

La formation étant dispensée entièrement en ligne, elle est **accessible aux personnes à mobilité réduite**.

Adaptations possibles :

Nous pouvons adapter nos modalités pédagogiques pour répondre aux besoins spécifiques liés à différents types de handicap :

- **Handicap visuel** : Documents en format adapté, description audio des contenus visuels
- **Handicap auditif** : Sous-titrage des vidéos, transcription des lives
- **Handicap cognitif** : Supports simplifiés, temps supplémentaire pour les exercices
- **Autres situations** : Nous étudions chaque demande au cas par cas

Référent handicap :

Loren Bongat Tél. : 06 66 08 22 28 Email : info@alamano-academie.com

Nous vous invitons à **prendre contact avec notre référent handicap** avant votre inscription afin d'étudier ensemble les aménagements nécessaires pour suivre la formation dans les meilleures conditions.

Nous travaillons également en lien avec les **partenaires spécialisés** (Agefiph, FIPHFP, Cap Emploi...) pour faciliter l'accès à nos formations et trouver des solutions de financement adaptées.

COORDONNÉES / CONTACT DE LA PERSONNE EN CHARGE DE LA FORMATION

LOREN BONGAT | 📞 Téléphone : 06 66 08 22 28

✉ Email : info@alamano-academie.com

Modalités de contact :

- Pour toute question sur le programme : info@alamano-academie.com
- Pour un entretien de positionnement : Prendre rendez-vous par téléphone
- Pour une demande de devis : Nous contacter par email

Délai de réponse : Nous nous engageons à répondre à toute demande sous **48h ouvrées**.

Document mis à jour le 05/02/2026 - Version 1