

MARCHAND B2C COMMERCE (CCM101)

APERÇU

Ce cours explique aux marchands et aux marketeurs comment gérer des catalogues, du contenu, des produits et des promotions d'une boutique Commerce Cloud en utilisant le Business Manager Commerce Cloud.

REMARQUE: Ce cours n'inclut pas la programmation, l'administration ou la conception de sites. Ce cours est délivré à partir du site de référence Commerce Cloud et non du site du client. Le site du client sera utilisé au cours des formations dispensées au moment du lancement de la boutique.

A QUI S'ADRESSE CE COURS ?

Le cours Marchand B2C Commerce s'adresse aux:

- . Marchands
- . Marketeurs
- . Content manager

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Une fois cette formation terminée, vous saurez:

- . gérer les catalogues, les catégories, les produits, les prix, les stocks et les recommandations
- . gérer le moteur de recherche, l'affichage des résultats, les règles de tri
- . tirer partie des analyses
- . utiliser des coupons, des codes sources et des groupes de clients dans les promotions et campagnes
- . gérer les images des produits

CONDITIONS REQUISES ET PRÉPARATION À LA FORMATION

Complétez le trailmix suivant avant de venir en cours :

[Trailmix, Trailhead Academy](#)

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

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. Des manuels électroniques sont remis aux stagiaires.

La formation en classe inclut la mise à disposition d'un ordinateur par stagiaire et tout le nécessaire à la prise de notes. 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 jours (14 heures)

**MODE
D'ENSEIGNEMENT**
- Formation en classe
- Classe virtuelle

LANGUE
Formation en français /
Supports en anglais

MARCHAND B2C COMMERCE (CCM101)

MODULES ET SUJETS

Revue de Salesforce B2C Commerce

- . Revue des concepts clés

Catalogues et Catégories

- . Configuration des paramètres de gestion des images des catalogues
- . Configuration des paramètres des produits
- . Aperçu des catégories
- . Créer une catégorie
- . Assortiment des catégories
- . Configuration d'une catégorie
- . Copier une catégorie
- . Déplacer une catégorie
- . Ajouter une bannière à une catégorie

Produits

- . Recherche de produits
- . Création d'un produit
- . Utilisation du Storefront Toolkit pour afficher des informations de produit
- . Affectation de plusieurs produits à une catégorie
- . Copier des produits
- . Gestion des propriétés d'un produit
- . Gestion des produits et leurs variations
- . Utilisation des Price Books pour gérer les prix
- . Paramétrage et gestion des stocks
- . Ensembles de produits
- . Bundles de produits

Recommandations

Améliorer les résultats de recherche

- . Gérer les index de recherche
- . Configuration des attributs de recherche
- . Gestion des synonymes et des hypernymes
- . Utilisation du Storefront Toolkit pour afficher les informations de recherche
- . Gestion des suggestions de recherche
- . Gestion des phrases courantes
- . Gestion des Stop Words
- . Gestion de l'exclusion des noms de catégorie
- . Traitement des requêtes de recherche
- . Gestion des redirections de recherche

Règles de tri

- . Tri manuel des produits dans une catégorie
- . Utiliser le classement de recherche pour modifier le tri de produits dans une catégorie
- . Appliquer une règle avec des attributs dynamiques pour modifier l'ordre de produits dans une catégorie
- . Insérer la règle
- . Modifier automatiquement l'ordre des résultats de la recherche
- . Menu d'Options de tri de la boutique

Affinements / Améliorations de recherche

- . Affiner la configuration des recherches pour un site et une catégorie
- . Utiliser des buckets

Qualificatifs

- . Gestion des coupons
- . Création de coupons
- . Utilisation des groupes de Source codes
- . Création d'un groupe de Source codes
- . Groupes de clients
- . Utilisation de groupes de clients statiques
- . Utilisation de groupes de clients dynamiques

Campagnes

- . Création d'une campagne
- . Création d'expériences

Promotions

- . Créer une promotion
- . Règles de promotion
- . Visualisations d'une promotion
- . Inclusions et exclusions
- . Exclusions globales

Affiner/améliorer des campagnes

- . Marketing de votre campagne
- . Règles d'empilement