EduGroupe
Accompagner pour réussir

Gérer et commercialiser une solution de commerce B2B

Référence : **SFB2B110** Durée : **2 jours (14 heures)** Certification : **Aucune**

Connaissances préalables

- 1-Avoir complété le trailmix suivant avant de venir en cours : https://trailhead.salesforce.com/users/tsolon/trailmixes/manage-and-merchandise-a-b2b-commerce-store
- 2-Avoir des connaissances de base en langue anglaise car le support de cours est en langue anglaise

Profil des stagiaires

- Ce cours est conçu pour les administrateurs, les développeurs et les spécialistes du marketing, en charge de la maintenance et des personnalisations sans code d'une boutique B2B Commerce à l'aide de Lightning

Objectifs

- Comprendre les caractéristiques et les fonctionnalités de la plate-forme
- Configurer des comptes d'acheteurs et des contacts pour effectuer des achats sur votre boutique en ligne
- Organiser les produits et les catégories dans votre boutique pour présenter les produits à vendre aux clients professionnels
- Comprendre les différents types de produits et comment les configurer
- Utiliser les catalogues de prix, les éléments du catalogue de prix, les groupes d'acheteurs et les autorisations pour permettre à des clients professionnels d'acheter des produits
- Mettre en œuvre des stratégies de marketing et de tarification
- Personnaliser un site sans code, juste avec des clics, à l'aide du générateur d'expériences
- Activer plusieurs paramètres régionaux, langues et devises et comprendre comment la localisation (et les traductions) sont gérées dans B2B commerce.

Certification préparée

- Aucune

Méthodes pédagogiques

- 6 à 12 personnes maximum par cours, 1 poste de travail par stagiaire
- Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique pendant le stage
- La formation est constituée d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de réflexions

Formateur

- Consultant-Formateur expert Commerce Cloud

Méthodes d'évaluation des acquis

- Auto-évaluation des acquis par le stagiaire via un questionnaire
- Attestation des compétences acquises envoyée au stagiaire
- Attestation de fin de stage adressée avec la facture

Contenu du cours

1. Présentation de la plate-forme

- Présentation des fonctionnalités de B2B Commerce

2. Configuration

- Personnalisation de votre espace de travail
- Découverte de Salesforce B2B Commerce
- Examen de la configuration de base de B2B Commerce

3. Acheteurs B2B

- Gestion d'un compte acheteur et d'un utilisateur acheteur
- Création d'un catalogue de prix
- Chargement des entrées du catalogue de prix
- Configuration d'un groupe acheteur
- Création et utilisation de règles d'autorisation
- Découverte des comptes gérés externes

4. Organisation des produits (catalogues et catégories)

- Création et attribution d'un catalogue à votre magasin
- Création de catégories et sous-catégories
- Attribution de produits à une catégorie

5. Produits

- Présentation des classes de produits
- Création d'un attribut de produit pour le filtrage
- Création d'un produit simple
- Ajout d'images de produits
- Création de variantes parentes et de variantes de produits
- Ajout de produits au magasin
- Affichage d'un nouvel attribut de produit dans le magasin

6. Stratégies Marketing et de tarification

- Configuration de la stratégie de tarification et des priorités pour les catalogues de prix
- Création d'une planification d'ajustement de prix (tarification par paliers)
- Présentation des promotions
- Optimisation de la recherche de produits
- Utilisation de rapports Commerce pour Marketing Insight

7. Internationalisation et localisation

- Activation de la traduction de données et d'une langue dans le magasin
- Saisie de traductions pour les objets
- Création d'éléments de liste de prix en euros

8. Générateur d'expérience

- Modification d'une étiquette de page
- Changement de la page de catégorie en vue de grille
- Ajout de contenu à la page d'accueil
- Ciblage d'un composant de générateur d'expérience
- Création d'une page et ajout au menu de navigation
- Création d'un ensemble de personnalisations

9. Personnalisations avancées

- Examen des considérations pour les personnalisations avec Low-C et Pro-Code

Notre référent handicap se tient à votre disposition au 01.71.19.70.30 ou par mail à referent.handicap@edugroupe.com pour recueillir vos éventuels besoins d'aménagements, afin de vous offrir la meilleure expérience possible.