

Document



Le programme à court terme convenu entre notre lycée et l'entreprise

- Etape 1.** **Construction de fiches-produits vendeurs** sur support Word ou Open Office. Prévoir des fiches pour les produits EcolôVive, les services de location et de stage, mais également sur les valeurs de l'entreprise (tableaux CAP sur les produits bios et leurs labels, les produits locaux, le commerce équitable, la location de produits en remplacement de l'achat, la revente de produits d'occasion).
- Etape 2.** **Elaboration de fiches-articles clients e-commerce** correspondant à chacune des fiches-produits précédentes ; propositions à réaliser sur support Word, Open Office ou papier puis à soumettre à l'entreprise avant le mise en ligne.
- Etape 3.** **Mise en ligne des offres sur le nouveau site de e-commerce d'EcolôVive** (le site ne sera pas encore ouvert au public).
- Etape 4.** **Détermination des ventes complémentaires** entre les offres sur support Word, Open Office, papier ou sur carte mentale ; A l'issue, création des liens correspondants sur le site.

Le programme à court terme convenu entre notre lycée et l'entreprise *suite*

- Etape 5.** **Elaboration de la page sur le RGPD** pour le site de e-commerce EcolôVive (proposition rédigée sur support Word, Open Office ou papier, à soumettre à l'entreprise).
- Etape 6.** **Mise en ligne de page la page-web RGPD** sur le site de e-commerce EcolôVive.
- Etape 7.** **Proposition de promotion du nouveau site** de e-commerce EcolôVive et de ses produits **sur les réseaux sociaux** (proposition rédigée sur support Word, Open Office ou papier, à soumettre à l'entreprise).
- Etape 8.** **Mise en ligne des pages sociales** puis **création des liens avec le site de e-commerce EcolôVive**.
- Etape 9.** EcolôVive assurera **l'ouverture au public de son nouveau site de e-commerce et de ses pages sociales**.
- Etape 10.** EcolôVive confie au lycée le **démarchage téléphonique des clients EcolôVive et de prospects** pour la promotion de sa nouvelle offre omnicanale (site, réseaux sociaux et équipement phygital des 5 magasins).
- Etape 11.** EcolôVive confie au lycée la **gestion de la vente par téléphone et de la vente en ligne** de ses offres.

Ce programme est susceptible d'évolutions en fonction du contexte, en accord avec les parties.

Suite colonne de droite 