Document

Lycée - EcolVive

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 C-A-P 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 la 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.

Suite colonne de droite

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 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.