



PROGRAMME DE FORMATION **AMAZON**

"Amazon Sponsored Ads : Maîtriser le pilotage et la performance de vos campagnes"

Les pré-requis techniques :

(Compte nécessaire pour suivre la formation)

- Amazon Sponsored Ads
- Connaissance en marketing digital : généraliste (connaissance et compréhension des KPIs)

Le public:

- E-commerce manager
- Consultant Amazon Ads
- Traffic Manager
- Directeur marketing / webmarketing
- Responsable e-commerce

Objectifs pédagogiques :

- **Maîtriser l'écosystème Amazon** : Comprendre les fondamentaux de la marketplace (Seller vs Vendor, fonctionnement de la Buybox, Store).
- **Dominer les formats publicitaires** : Savoir distinguer et utiliser à bon escient les Sponsored Products, Sponsored Brands et Sponsored Display.
- **Construire une stratégie gagnante** : Apprendre à définir des objectifs clairs (Notoriété vs Conversion) et à structurer ses campagnes en conséquence.
- **Explorer la donnée avancée** : S'initier aux opportunités offertes par l'Amazon Marketing Cloud (AMC) pour aller au-delà des rapports standards.
- **Optimiser la rentabilité** : Comprendre les leviers pour améliorer l'ACOS (Advertising Cost of Sales) et le ROAS.

Aptitudes & compétences visées :

- **Capacité à créer et structurer** des campagnes publicitaires performantes sur l'interface Amazon Advertising.
- **Capacité à réaliser un audit** de ses fiches produits (Retail Readiness) pour s'assurer qu'elles convertiront le trafic payant.
- **Capacité à piloter les enchères** et les budgets pour maximiser la visibilité sans sacrifier la marge.
- **Capacité à générer et analyser les rapports** de performance pour prendre des décisions data-driven.
- **Capacité à identifier les mots-clés** stratégiques et à exclure les termes non pertinents (négatifs).

Durée :

- 1 jour de 6h de formation

Tarifs :

- 1 110€ HT pour 1 jour de formation/ participant

Délais d'accès :

- Renseigner l'analyse des besoins pour validation des pré-requis
- Validation des dates de formation intra en fonction de la demande et de la disponibilité du formateur.
Les dates que vous nous communiquez sont à titre informatif sur la demande d'informations de notre page internet. Nous reviendrons vers vous pour valider celles-ci en fonction des disponibilités de nos formateurs.
- Délai de réponse en fonction du retour des financeurs si il y a une demande de financement de la formation
- Accès à la formation dès lors que le participant aura signé et renvoyé la convention et le devis

Pédagogie :**Méthodes mobilisées :**

- Formation délivrée en présentiel en priorité. Possibilité de dispenser les formations à distance sur demande
- Comprendre la finalité d'Amazon Ads, son fonctionnement et spécificités
- Glossaire
- Carnet pour prise de notes
- Initiation avec apports théoriques appuyés par des études de cas, mise en situation et explications imagées
- Exercices et simulations avec débriefing
- Se munir d'un ordinateur portable pour pouvoir faire les différents exercices, QCM, cas pratique ...
- Connexion internet stable

Modalités d'évaluation :

- En amont : un questionnaire d'analyse des besoins, auto-évaluation des acquis sera envoyé aux participants pour mesurer leur niveau de maîtrise et permettre au formateur d'adapter sa pédagogie.
- Pendant la formation : le formateur évaluera le participant à chaque fin de chapitre pour évaluer sa compréhension du sujet par un exercice, un QCM ou un cas pratique.
- En fin de formation : un questionnaire d'évaluation des acquis est renseigné par les participants pour mesurer l'acquisition des compétences.
- Un formulaire de satisfaction complété par les participants sera recueilli pour mesurer leurs satisfactions et la qualité de la formation assurée.
- Post formation : un questionnaire de satisfaction à froid sera envoyé au client ou commanditaire dans les 3 mois.

Intervenant :

Formateur de haut niveau professionnel, doté d'un véritable sens de la pédagogie.

Supports de formations remis :

Kit écriture, livrets récapitulatifs et corrigés des exercices.

Une attestation de formation sera délivrée à chaque participant.

Accessibilité :

Nos formations et nos salles sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Nous disposons d'un ascenseur desservant les différents étages de notre site.

Lors de votre inscription, merci de nous informer de votre situation de handicap.

Pour toutes questions, merci de nous contacter à campus@ads-up.fr

Déroulé de la formation AMAZON

> Module 1 : rappel des termes utilisés sur Amazon et leur intérêt

- Les différents KPIs
- Distinction Seller/Vendor
- Les différents modes de livraison (FBA/FBM)
- Qu'est-ce qu'un Store
- Comment obtenir et conserver la Buybox
- Des bases solides pour se lancer en ads

> Module 2 : les bases de l'écosystème Amazon

- Différencier le paysage organique du payant
- Reconnaître les différents formats publicitaires disponibles
- Choisir le bon format en fonction de son objectif
- Les différents modèles d'attribution

> Module 3 : savoir paramétrer et construire les différentes campagnes

- Distinction Sponsored Ads & DSP
- Composition et structure de compte avec des campagnes SP/SB/SD
- Ciblage : mots-clés, produits, audiences & automatique
- Création des différents types d'annonces

> Module 4 : savoir optimiser les campagnes

- Analyse des search terms
- Ajustement des enchères et mise en place de bidding

> Module 5 : best practices à avoir en tête

- Structurer efficacement ses campagnes pour maximiser l'étanchéité entre les sémantiques
- AB tester les visuels pour trouver la recette magique
- Adapter le trend et la stratégie aux temps forts Amazon

> Module 6 : pour aller plus loin

- Utiliser AMC
- Faire des reporting
- L'utilisation de l'IA dans le paramétrage des annonces
- Les tools d'aide au quotidien : m19 & helium10

> Module 7 : cas pratique

- Création d'une campagne SP avec un ciblage mots-clés et un ciblage auto
- Création d'une campagne SB vidéo avec un ciblage produit
- Création d'une campagne SD avec l'utilisation d'une audience AMC préalablement créée
- Création d'un rapport pour mieux comprendre l'impact des campagnes sur les produits achetés