

Futur**actif**

La reconversion qui a de l'ambition

PACK *Créer et développer un coffee shop grâce au marketing*

FORMATION DIGITAL MARKETING ELIGIBLE AU CPF

- + FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE (offerte)
- + FORMATION CRÉER ET DÉVELOPPER UN COFFEE SHOP / SALON DE THÉ (offerte)



www.futuractif.fr



Formation offerte

Créer et développer un coffee shop / salon de thé



Modules du Programme

Module 1 – Introduction au concept de coffee shop

Module 2 – Les produits : cafés, thés et boissons complémentaires

Module 3 – Techniques barista et création de recettes

Module 4 – Négociation et relations fournisseurs

Module 5 – Identité de marque et expérience client

Module 6 – Stratégie marketing et communication digitale

Module 7 – Gestion opérationnelle quotidienne





Objectif pédagogique :

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Concevoir l'offre d'un coffee shop en sélectionnant cafés, thés et boissons adaptées à la clientèle ciblée.
- Négocier efficacement avec les fournisseurs (cafés, thés, pâtisseries, équipements...).
- Maîtriser les techniques barista pour préparer les différents types de cafés et boissons chaudes (espresso, cappuccino, latte, café allongé, thés infusés...).
- Créer une identité visuelle et un univers sensoriel cohérent avec l'expérience client recherchée.
- Mettre en place une stratégie marketing et digitale pour attirer et fidéliser la clientèle.
- Organiser la gestion opérationnelle quotidienne (planning, hygiène, stock, service).

Public visé

- **Porteurs de projets** souhaitant ouvrir un coffee shop
- **Professionnels de la restauration** voulant élargir leur offre
- **Personnes en reconversion** dans le domaine de la restauration/café

Durée et format

- **30 h de contenus** pédagogiques (vidéos, fiches pratiques, exercices interactifs)
- **40 h** estimées avec les travaux personnels
- **Formation 100 % en ligne**, accès 24/7
- **2 sessions live** par semaine (mardi soir et jeudi matin) + replays
- **Coaching individuel** sur 90 jours
- **Accès illimité** à la plateforme et aux mises à jour



Programme indicatif (modules)

Module 1

INTRODUCTION AU CONCEPT DE COFFEE SHOP

- Les tendances du marché du café et du thé
- Comprendre les attentes des consommateurs
- Positionnement et différenciation



Module 2

LES PRODUITS : CAFÉS, THÉS ET BOISSONS COMPLÉMENTAIRES

- Origines et variétés de cafés
- Méthodes de torréfaction et moulures
- Les grandes familles de thés et leurs infusions
- Sélection de boissons alternatives (laits végétaux, chocolats, jus...)



Module 3

TECHNIQUES BARISTA ET CRÉATION DE RECETTES

- Utilisation de la machine espresso
- Moussage du lait et latte art
- Préparation de recettes signatures
- Normes d'hygiène et de sécurité

Module 4

NÉGOCIATION ET RELATIONS FOURNISSEURS

- Identifier et sélectionner ses fournisseurs
- Techniques de négociation et contrats
- Gestion des coûts et marges



Module 5

IDENTITÉ DE MARQUE ET EXPÉRIENCE CLIENT

- Création d'une ambiance et d'un univers sensoriel
- Charte graphique et décoration
- Storytelling et menu design

Module 6

STRATÉGIE MARKETING ET COMMUNICATION DIGITALE

- Réseaux sociaux et communication locale
- Offres promotionnelles et événements
- Fidélisation et programmes clients

Module 7

GESTION OPÉRATIONNELLE QUOTIDIENNE

- Gestion des stocks et des approvisionnements
- Planification des horaires et du personnel
- Indicateurs clés de performance



Modalités d'évaluation

- **Cas pratique écrit :**
conception complète d'un projet de coffee shop (20 à 50 pages) incluant sélection des produits, stratégie fournisseurs, aménagement, carte, communication, et plan de gestion.
- **Soutenance orale :**
présentation du projet devant jury (1h : 30 min présentation + 30 min Q/R).
- **Évaluation des compétences**
sur la base des 10 critères inspirés de notre grille existante, avec 7 compétences sur 10 à valider dont obligatoirement l'analyse de marché, la stratégie de communication et la gestion opérationnelle.



Digital Marketing

Certification : RS-6702



PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION
CERTIFIANTE **“DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ
PROFESSIONNELLE GRÂCE AU MARKETING DE
CONTENU ET AUX RÉSEAUX SOCIAUX” :**

La certification **RS-6702 – Développer son activité
professionnelle grâce au marketing de contenu et aux
réseaux sociaux** est composée de 20 modules pratiques :

Modules certifiants :

Module 1

DÉFINIR SON PROJET
D'ACTIVITÉ ET SON
POSITIONNEMENT



Module 2

IDENTIFIER SA CIBLE ET
SES BESOINS

Module 4

CRÉER UNE IDENTITÉ DE
MARQUE COHÉRENTE
(VISUELS, NOM, TON, CHARTE)

Module 3

ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE
COMMUNICATION DIGITALE
ADAPTÉE À SON ACTIVITÉ

Module 5

CONSTRUIRE UNE PRÉSENCE
EN LIGNE : SITE WEB,
RÉSEAUX SOCIAUX,
PLATEFORMES



Module 6

RÉDIGER DU CONTENU
ENGAGEANT (TEXTES,
VISUELS, VIDÉOS)



Module 7

PLANIFIER SES
PUBLICATIONS ET CRÉER UN
CALENDRIER ÉDITORIAL

Module 8

OPTIMISER SA VISIBILITÉ SUR
LES MOTEURS DE
RECHERCHE (SEO DE BASE)

Module 9

DÉVELOPPER UNE
COMMUNAUTÉ ACTIVE
AUTOUR DE SON OFFRE

Module 10

METTRE EN PLACE UNE PAGE
DE VENTE OU DE RÉSERVATION
SIMPLE ET EFFICACE



Module 11

METTRE EN ŒUVRE UNE
STRATÉGIE D'ACQUISITION
DE LEADS (OFFRE GRATUITE,
AIMANT À CLIENTS)

Module 12

UTILISER LES OUTILS
D'AUTOMATISATION (MAILS,
FORMULAIRES, RDV,
RÉSEAUX)





Module 13

DÉCOUVRIR L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE POUR PRODUIRE DU CONTENU PLUS RAPIDEMENT

Module 16

RÉALISER UNE MINI-ÉTUDE DE MARCHÉ VIA LES RÉSEAUX

Module 14

S'INITIER À LA PUBLICITÉ EN LIGNE (SPONSORING DE POSTS, CIBLAGE)

Module 17

IDENTIFIER SES CONCURRENTS ET SE DIFFÉRENCIER

Module 15

SUIVRE ET ANALYSER LES PERFORMANCES DE SES ACTIONS

Module 18

CONSTRUIRE UN TUNNEL DE VENTE ADAPTÉ À SON ACTIVITÉ



Module 19

ORGANISER SA STRATÉGIE
DE PROSPECTION DIGITALE

Module 20

PRÉPARER SA PRÉSENTATION
DEVANT LE JURY DE
CERTIFICATION



**NOUS AVONS UN PACK DE
FORMATION ÉLIGIBLE CPF
INCLUANT**

"création d'entreprise"
+ RS6702 +
"Gîte et Chambres d'hôtes"





Formation offerte

Création d'entreprise

Modules du Programme

Module 1 – De l'idée au projet

Passer d'une envie à une idée structurée

Module 2 – Les statuts juridiques

Comprendre les formes juridiques possibles

Module 3 – La TVA

Maîtriser les bases de la TVA

Module 4 – Partie financière

Élaborer une stratégie financière

Module 5 – Facturation

Facturer en conformité avec la réglementation 2026

Module 6 – Plan marketing

Construire un plan marketing solide

Module 7 – Étude de marché

Connaitre son marché et sa concurrence

Module 8 – Avatar client

Cibler efficacement

Module 9 – Organisation

Structurer ses processus d'arrivée/départ

Module 10 – Présenter son entreprise

Se présenter avec impact

Module 11 – Business Plan

Formaliser son projet





Module 1

DE L'IDÉE AU PROJET

Objectif :

Passer d'une envie à une idée structurée

- Bienvenue
- Workbook personnel
- De l'idée au projet
- Les aides et financements
- Exonérations en Outre-Mer
- Recherche de subventions et d'aides
- La méthode SMART
- Les 5 clés pour trouver la bonne idée
- Définir sa mission

Module 2

LES STATUTS JURIDIQUES

Objectif :

Comprendre les formes juridiques possibles

- Panorama des statuts
- Auto-entreprise
- La Retraite en auto entreprise
- Ajouter une activité en AE
- EURL et SARL
- SASU et SAS
- Simulateur URSSAF
- Guichet Unique
- Régime fiscal (vidéo CCI)

Module 3

LA TVA

Objectif :

Maîtriser les bases de la TVA

- **Formation de 30 minutes** : tout comprendre de la TVA





Module 4

PARTIE FINANCIÈRE

Objectif :

Élaborer une stratégie financière

- Introduction au prévisionnel
- Calcul du CA prévisionnel
- Tableau de bord
- Objectifs de revenus et tarifs
- BFR
- Principes comptables
- **Bonus** : compte bancaire pro

Module 6

PLAN MARKETING

Objectif :

Construire un plan marketing solide

- Étude de cas (conciergerie)
- Mon site internet
- Mentions légales
- Étude de marché
- Marketing Mix
- SWOT

Module 5

FACTURER EN CONFORMITÉ AVEC LA RÈGLEMENTATION 2026

Objectif :

Élaborer une stratégie financière

- Comment facturer
- Les outils de facturation
- QCM d'évaluation

Module 7

ÉTUDE DE MARCHÉ

Objectif :

Connaitre son marché et sa concurrence

- Business model
- Concurrents
- Veille concurrentielle



Module 8

AVATAR CLIENT

Objectif :

Cibler efficacement

- Réussir son avatar client

Module 9

ORGANISATION

Objectif :

S'entourer efficacement

- Composer son équipe
- Le recrutement

Module 10

PRÉSENTER SON ENTREPRISE

Objectif :

Se présenter avec impact

- Présentation
- Pitch
- Apport de l'IA

Module 11

BUSINESS PLAN

Objectif :

Formaliser son projet

- Qu'est-ce qu'un business plan ?

**NOUS AVONS UN PACK DE
FORMATION ÉLIGIBLE CPF
INCLUANT**

"création d'entreprise"
+ RS6702 +
"Gîte et Chambres d'hôtes"

Évaluation de fin de formation

Objectif :

Valider les acquis de la formation

