

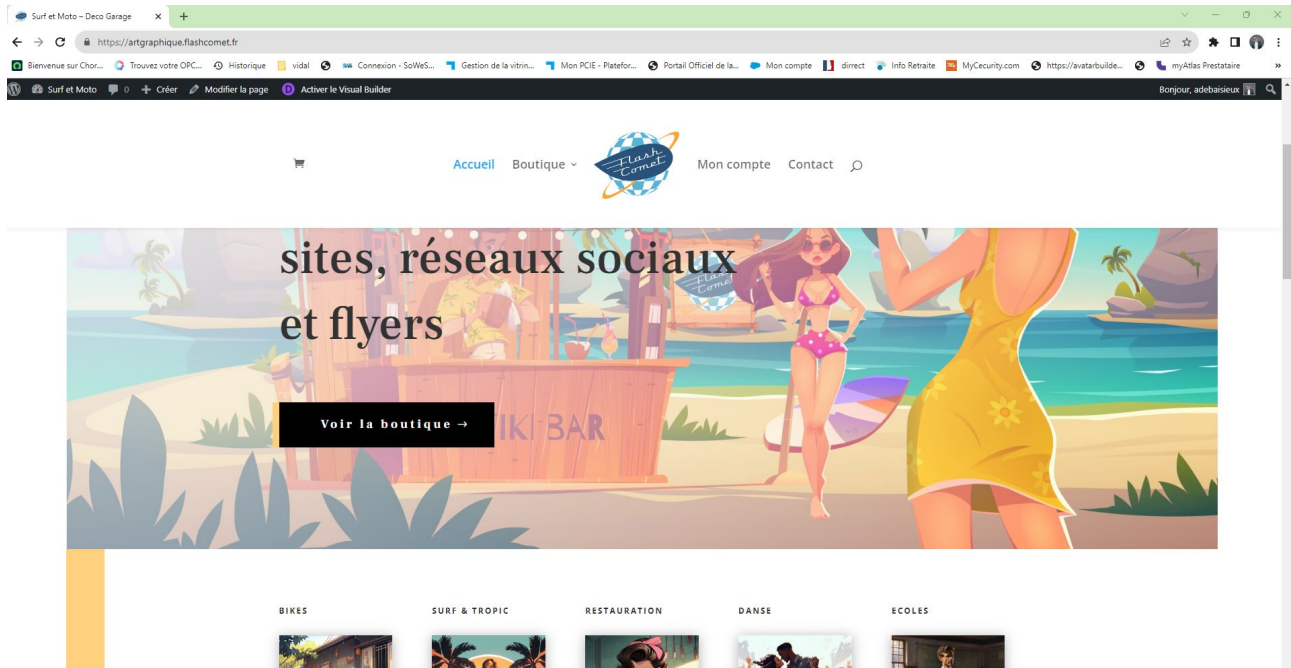


Formation E-commerce

Table des matières

Formation E-commerce.....	1
Présentation d'un e-commerce.....	2
Présentation de la boutique pour WordPress Woocommerce.....	4
Présentation de la boutique Shopify.....	6
Présentation de Prestashop.....	7
Présentation de la solution E-commerce pour Jimdo.....	9
Lequel est pour vous ?.....	10
À qui WooCommerce convient-il le mieux ?.....	11
À qui Shopify convient-il le mieux ?.....	12
À qui Jimdo convient-il le mieux ?.....	13
À qui Prestashop convient-il le mieux ?.....	13

Présentation d'un e-commerce



Voici une description détaillée d'un e-commerce :

Un e-commerce est essentiellement une vitrine virtuelle où les entreprises présentent leurs produits ou services à un large public en ligne. Les clients potentiels peuvent visiter le site web de l'e-commerce à partir de n'importe quel appareil connecté à Internet, que ce soit un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Les caractéristiques d'un e-commerce comprennent généralement :

1. **Catalogue de produits** : Un e-commerce propose une liste complète de produits ou de services disponibles à l'achat. Chaque article est accompagné d'une description détaillée, de photos et parfois de vidéos pour aider les clients à prendre une décision éclairée.
2. **Panier d'achat** : Les clients peuvent sélectionner des articles et les ajouter à leur panier virtuel. Ils peuvent ensuite passer en revue leur sélection, supprimer ou ajouter des articles, et procéder au paiement.
3. **Processus de commande** : Lorsque les clients sont prêts à effectuer un achat, ils passent par un processus de commande qui inclut la saisie des informations d'expédition et de paiement. Les e-commerces garantissent généralement la sécurité des informations sensibles.

4. **Paiement en ligne** : Les e-commerces offrent diverses options de paiement en ligne, telles que les cartes de crédit, les portefeuilles électroniques (comme PayPal), les virements bancaires et parfois même les paiements en plusieurs fois.
5. **Gestion des stocks** : Les propriétaires d'e-commerce doivent gérer leurs stocks de manière efficace pour s'assurer que les produits sont disponibles et livrables dans les délais.
6. **Livraison et logistique** : Les e-commerces proposent des options de livraison qui peuvent varier en termes de coût et de délais. Certains offrent également le suivi en temps réel des colis.
7. **Service client** : Les e-commerces fournissent souvent un support client via chat en direct, e-mail ou téléphone pour répondre aux questions des clients, résoudre les problèmes et gérer les retours.
8. **Sécurité** : La sécurité des données personnelles et financières des clients est une priorité absolue pour les e-commerces. Ils utilisent généralement des protocoles de sécurité pour protéger les informations sensibles.
9. **Personnalisation** : Certains e-commerces utilisent des algorithmes pour personnaliser l'expérience d'achat en recommandant des produits en fonction des préférences et du comportement d'achat passés du client.
10. **Marketing en ligne** : Les e-commerces investissent souvent dans des stratégies de marketing en ligne, telles que la publicité sur les réseaux sociaux, le référencement (SEO), les campagnes par e-mail et les promotions pour attirer de nouveaux clients.

Présentation de la boutique pour WordPress WooCommerce



WooCommerce est un plugin populaire pour WordPress qui permet de créer facilement une boutique en ligne. Voici une présentation générale de ce qu'il offre :

WooCommerce est une extension open-source gratuite pour WordPress, ce qui signifie que vous pouvez l'ajouter à votre site WordPress existant. Une fois activé, il transforme votre site en une puissante boutique en ligne.

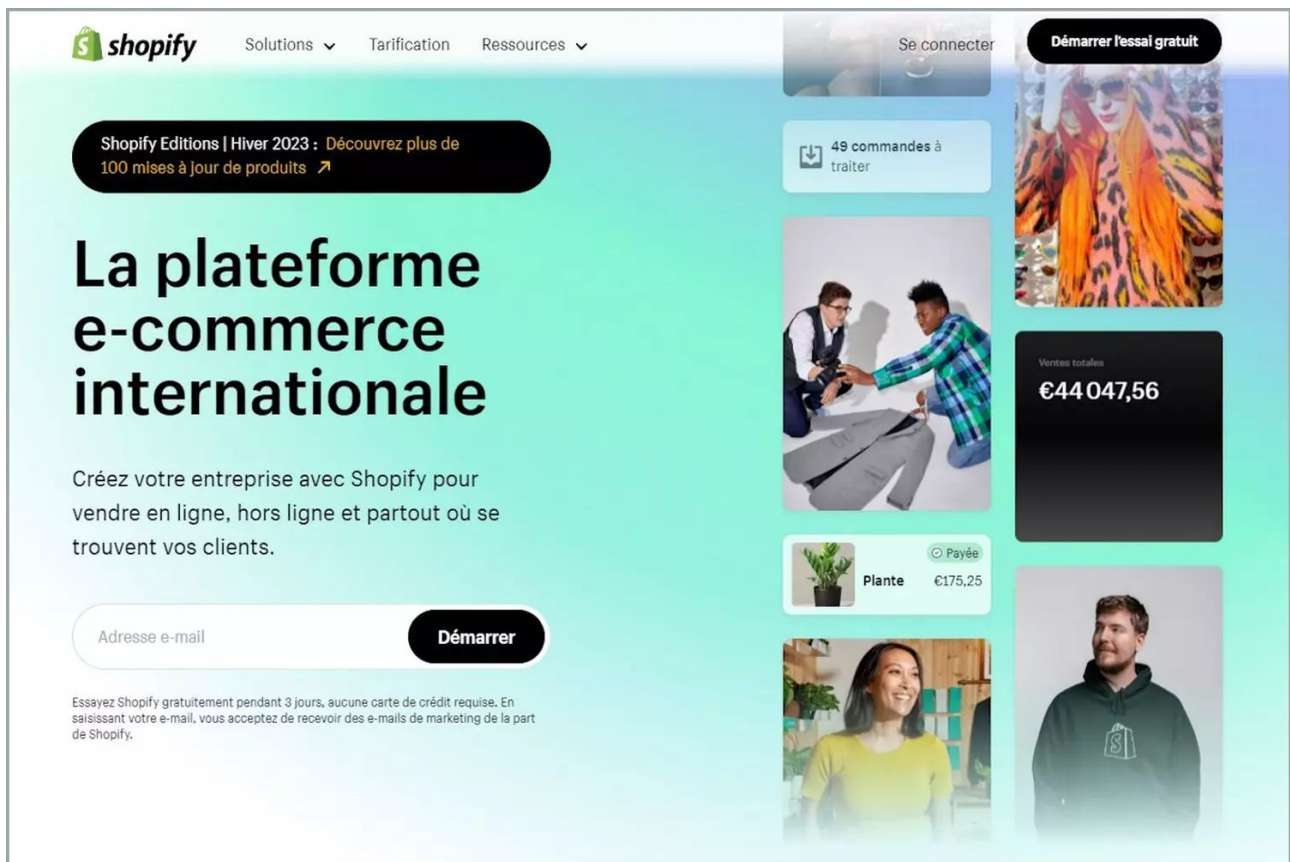
Voici quelques-unes de ses caractéristiques principales :

1. **Gestion des produits** : Vous pouvez ajouter, modifier et supprimer des produits de votre boutique en ligne. Vous pouvez également organiser vos produits par catégories et étiquettes.
2. **Panier d'achat** : WooCommerce offre un système de panier d'achat complet qui permet aux clients d'ajouter des produits, de les voir avant de passer à la caisse, et de finaliser leurs achats.
3. **Options de paiement** : Il prend en charge diverses méthodes de paiement, telles que les cartes de crédit, PayPal, virement bancaire et plus encore. Vous pouvez choisir les options qui conviennent le mieux à votre entreprise.
4. **Gestion des commandes** : Vous pouvez suivre les commandes, gérer les stocks et envoyer des notifications automatiques aux clients pour les tenir informés de l'état de leur commande.
5. **Personnalisation** : WooCommerce est hautement personnalisable. Vous pouvez utiliser des thèmes spécialement conçus pour les boutiques en ligne ou personnaliser le design pour qu'il corresponde à votre marque.
6. **Extensions** : Il existe de nombreuses extensions gratuites et payantes disponibles pour étendre les fonctionnalités de WooCommerce. Par exemple, vous pouvez

ajouter des options de livraison, des passerelles de paiement supplémentaires, et bien plus encore.

7. **Rapports** : WooCommerce fournit des rapports détaillés sur les ventes, les performances des produits, et d'autres statistiques importantes pour vous aider à prendre des décisions éclairées.

Présentation de la boutique Shopify



Shopify est une plateforme de commerce électronique populaire qui permet aux entrepreneurs de créer leur propre boutique en ligne. Voici les étapes de base pour mettre en place une boutique Shopify :

1. **Inscription à Shopify** : Tout d'abord, rendez-vous sur le site web de Shopify et inscrivez-vous pour créer un compte.
2. **Choix d'un plan** : Shopify propose différents plans, dont certains sont gratuits pour les essais. Choisissez celui qui convient le mieux à vos besoins.
3. **Configuration de la boutique** : Vous devrez ensuite configurer votre boutique en ajoutant des informations telles que le nom de la boutique, la devise, la langue, etc.
4. **Ajout de produits** : Importez ou ajoutez vos produits à votre boutique en spécifiant les détails tels que les images, les descriptions, les prix, etc.
5. **Personnalisation du design** : Shopify offre une variété de thèmes que vous pouvez personnaliser pour donner à votre boutique l'apparence que vous souhaitez.

6. **Configuration des paiements** : Configurez les options de paiement pour permettre à vos clients de payer en ligne. Shopify propose de nombreuses options de paiement, y compris les cartes de crédit, PayPal, etc.
7. **Mise en place des frais de livraison** : Définissez les options de livraison et les tarifs en fonction de votre emplacement et de vos préférences.
8. **Ajout de pages importantes** : Créez des pages telles que la page "À propos de nous", la page de contact, les politiques de retour, etc.
9. **Optimisation pour le référencement (SEO)** : Assurez-vous d'optimiser votre boutique pour les moteurs de recherche en utilisant des mots-clés pertinents et en remplissant les balises META.
10. **Lancement de la boutique** : Une fois que vous êtes satisfait de la configuration de votre boutique, vous pouvez la lancer et commencer à vendre en ligne.
11. **Gestion des commandes** : Suivez les commandes des clients, gérez les stocks et traitez les paiements à travers le tableau de bord Shopify.
12. **Promotion et marketing** : Utilisez les outils de marketing intégrés de Shopify pour attirer plus de clients, tels que les campagnes par e-mail, les médias sociaux, etc.
13. **Support client** : Offrez un excellent service client pour fidéliser vos clients et obtenir des avis positifs.

Présentation de Prestas hop



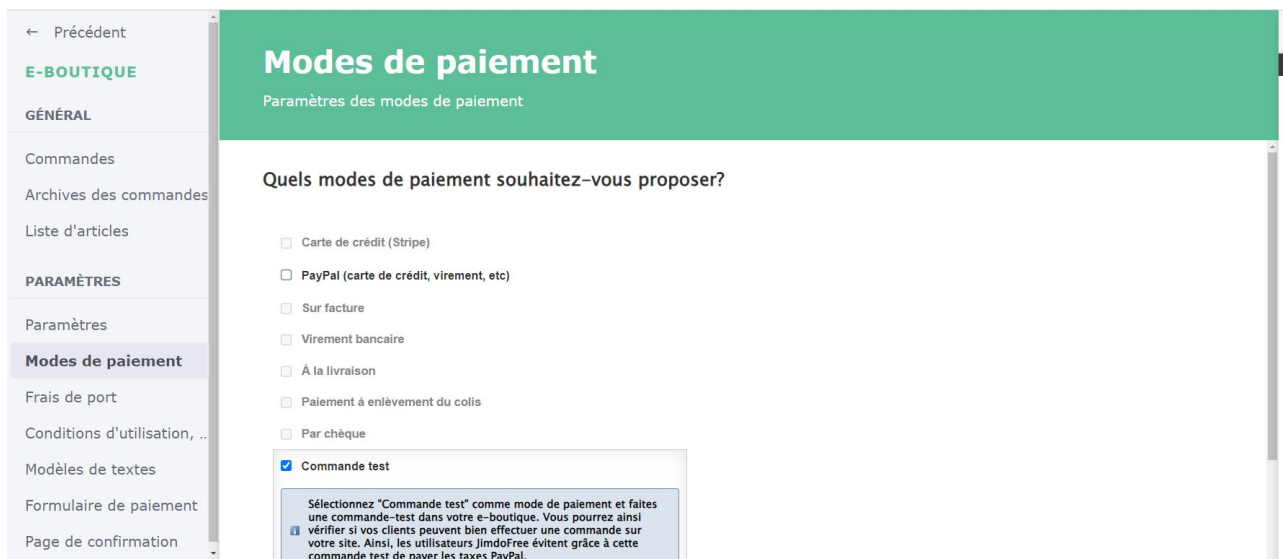
PrestaShop est une solution de commerce électronique populaire qui permet aux entrepreneurs et aux entreprises de créer et de gérer facilement leur propre boutique en ligne. Cette plateforme open source offre une grande flexibilité et un large éventail de fonctionnalités pour personnaliser votre site de commerce électronique en fonction de vos besoins spécifiques.

Voici quelques caractéristiques clés de PrestaShop :

1. **Interface conviviale** : PrestaShop propose une interface utilisateur intuitive qui facilite la gestion de votre boutique en ligne, même si vous n'avez pas de compétences techniques avancées.

2. Personnalisation : Vous pouvez personnaliser l'apparence de votre boutique en choisissant parmi une variété de thèmes et de modèles disponibles. De plus, vous pouvez ajouter des modules pour étendre les fonctionnalités de votre site.
3. Gestion des produits : PrestaShop permet de gérer facilement votre catalogue de produits, d'ajouter des descriptions, des images, des prix, et de gérer les stocks.
4. Paiements et expédition : Vous pouvez configurer plusieurs options de paiement et de livraison pour offrir une expérience d'achat pratique à vos clients.
5. SEO convivial : PrestaShop est conçu pour être convivial pour les moteurs de recherche, ce qui aide votre site à être mieux référencé dans les résultats de recherche.
6. Communauté active : PrestaShop bénéficie d'une grande communauté d'utilisateurs et de développeurs, ce qui signifie qu'il existe de nombreuses ressources et extensions disponibles pour étendre les fonctionnalités de votre boutique.
7. Multilingue et multi-devises : PrestaShop prend en charge plusieurs langues et devises, ce qui en fait une solution idéale pour le commerce international.
8. Rapports et analyses : Vous pouvez suivre les performances de votre boutique grâce à des outils de reporting intégrés qui vous aident à prendre des décisions éclairées.

Présentation de la boutique E-commerce pour Jimdo



Section 1 : Pourquoi choisir Jimdo pour l'e-commerce ? Jimdo propose plusieurs avantages pour la création d'une boutique en ligne :

1. **Facilité d'utilisation** : Jimdo offre une interface conviviale et intuitive, ce qui permet aux utilisateurs de créer leur site web sans avoir besoin de compétences techniques avancées.
2. **Personnalisation** : Vous pouvez personnaliser votre boutique en ligne en fonction de vos besoins et de votre identité visuelle.
3. **Sécurité** : Jimdo propose des fonctionnalités de sécurité avancées pour protéger vos données et les informations de vos clients.

Section 2 : Fonctionnalités clés de Jimdo pour l'e-commerce Jimdo propose plusieurs fonctionnalités essentielles pour une boutique en ligne réussie :

1. **Gestion de produits** : Vous pouvez facilement ajouter, modifier et organiser vos produits sur votre site Jimdo.
2. **Panier d'achat** : Jimdo propose un panier d'achat convivial pour permettre à vos clients de sélectionner et d'acheter des produits en toute simplicité.
3. **Paiements en ligne** : Intégrez diverses options de paiement en ligne sécurisées pour offrir à vos clients une expérience de paiement fluide.
4. **Gestion des commandes** : Suivez et gérez les commandes de vos clients directement depuis votre tableau de bord Jimdo.

Section 3 : Marketing et promotion Pour attirer davantage de clients vers votre boutique en ligne, Jimdo propose des outils de marketing tels que :

1. **Optimisation pour les moteurs de recherche (SEO)** : Améliorez la visibilité de votre boutique en ligne dans les résultats de recherche.
2. **Intégration des médias sociaux** : Partagez vos produits sur les réseaux sociaux pour toucher un public plus large.
3. **E-mail marketing** : Jimdo facilite l'envoi de newsletters et de promotions à vos clients.

	WooCommerce	Shopify	Jimdo
Tarifs	Gratuits 12 € / mois hébergement	A partir de 36 €	15 € mois
Facilité	3	2	1
Support	3	1	2
Extensions	Gratuite et Payante	Gratuite et Payante	-----
Seo	1	2	3
Personnalisation (theme)	1	2	3
Plugin	1	2	3
Evolution	1	1	2
Sauvegarde	1	2	3
Marketing	2	1	3
Frais de paiement	1	2	1
Sécurité	1	1	1

Lequel est pour vous ?



À qui WooCommerce convient-il le mieux ?

WooCommerce est un excellent choix pour les personnes qui recherchent une solution rentable et qui veulent aussi avoir le contrôle complet de leurs boutiques en ligne.

Voici les principaux avantages de l'utilisation de WooCommerce:

- **Rentable** : cette plateforme à code source ouvert peut être utilisée et installée gratuitement.
- **Flexible et évolutif** : WooCommerce vous donne plus de liberté pour personnaliser la boutique à votre goût.
- **Soutien communautaire** : WordPress et WooCommerce ont de nombreux utilisateurs dans le monde. Il est donc facile de trouver des tutoriels provenant de diverses sources sur Internet et dans différentes langues.
- **Personnalisation et fonctionnalité** : des tonnes de thèmes et d'extensions gratuits et payants sont disponibles.
- **SEO optimisé** : cette plateforme de e-commerce est intégrée à WordPress, ce qui peut aider à stimuler votre stratégie de référencement.

Voici quelques facteurs à considérer avant d'utiliser WooCommerce :

- **Courbe d'apprentissage** : les débutants qui ne connaissent pas WordPress prendront plus de temps pour apprendre à utiliser WooCommerce.

•**Vous êtes responsable de votre magasin** : en plus de gérer leurs entreprises, les vendeurs seront également responsables de maintenir d'autres aspects, tels que l'hébergement, la sécurité et les sauvegardes.

À qui Shopify convient-il le mieux ?



Shopify pourrait être la meilleure plateforme pour démarrer à l'intention des utilisateurs qui cherchent un moyen sans tracas pour construire un site de commerce électronique. Contrairement à la mise en place d'une boutique avec WordPress, le processus est beaucoup plus rapide et plus facile avec Shopify.

Voici quelques raisons pour lesquelles vous devriez utiliser Shopify :

- Pour les débutants** : il suffit de quelques minutes pour créer un excellent site en ligne avec Shopify pour les utilisateurs n'ayant aucune connaissance du codage.
- Plateforme hébergée** : Shopify comprend l'hébergement Web, la sécurité et les sauvegardes dès le départ, ce qui permet aux utilisateurs de se concentrer uniquement sur l'entreprise.
- Tarifcation transparente** : les utilisateurs sauront combien ils doivent payer chaque mois.
- Assistance en tout temps** : les vendeurs sont libres de communiquer avec l'équipe de support client lorsqu'ils font face à des problèmes techniques.

Toutefois, assurez-vous de tenir compte de ce qui suit avant de choisir Shopify :

- **Contrôle limité** : Shopify n'offre pas le même niveau de personnalisation que WooCommerce.
- **Manque de modèles gratuits** : il n'est livré qu'avec quelques options gratuites.
- **Frais de transaction** : à moins que Shopify Payments soit offert dans votre région, Shopify facturera des frais supplémentaires pour tous les achats effectués dans votre magasin.

À qui Jimdo convient-il le mieux ?



A celui qui veut un site avec quelques produits et une gestion très simple

À qui Prestashop convient-il le mieux ?



A celui qui a les compétences du Webmaster pour maintenir les versions et les plugins