

MARKSON
AGENCE MARKETING & DIGITALE

TUTO E-COMMERCE

Mettre en place la
vente en ligne sur mon
site internet

Démarche étape par étape
Conseils



01 /

LES 6 ÉTAPES PRATICO-PRATIQUES POUR VENDRE MES PRODUITS SUR INTERNET



01. Les étapes pour vendre mes produits

Étape 1 - Questions préalables

Ma clientèle **attend-elle ce service** ?

Suis-je en **capacité de répondre aux sollicitations**, commandes, demandes d'informations, etc. en plus de la **gestion des ventes** ?

Suis-je au courant des **lois concernant la vente en ligne** ?

Ma **communication** est-elle **actualisée** avec les **bonnes informations** ?



01. Les étapes pour vendre mes produits

Étape 2 - préparation

→ **J'ai de belles photos et des contenus textes incitatifs**
Je prévois de faire un shooting photos si j'en ai les moyens afin d'avoir un résultat professionnel qui permettra de valoriser mes produits et donc de donner envie d'acheter. J'ai des textes vendeurs.

→ **Je sais les produits que je veux vendre**
J'ai défini une liste précise des produits à vendre en ligne.

→ **Je me prépare logistiquement**
Formation des employés, organisation du planning, emballage & packaging, mesures Covid, etc.

→ **J'anticipe mon marketing avec la préparation d'un plan de com pour prévenir mes clients et prospects**
Je prévois une communication en amont (teasing) et régulièrement je pousse du contenu pour donner envie d'acheter mes produits (top vente, stock à écouler).

→ **J'ai un stock étudié pour répondre aux commandes**
Pas de surstock mais pas de rupture ; sur les produits que j'ai sélectionné je peux rapidement valider la commande, sans créer de blocage voire de frustration côté client.

01. Les étapes pour vendre mes produits

Étape 3 - Choix de la plateforme

MARKETPLACE

- En bas de ma rue
- Deliveroo
- Cdiscount
- Sheaft
- Amazon
- etc.



SITE E-COMMERCE

- Développer votre propre site de vente en ligne
- Ajouter un module de vente à votre site actuel



RÉSEAUX SOCIAUX (intermédiaire)

- Facebook
- Instagram
- TikTok





01. Les étapes pour vendre mes produits

Étape 3 - Choix de la plateforme

SITE E-COMMERCE / Budget : 2 000 à 15 000 € HT

Wordpress+Woocommerce Prestashop, Drupal, etc.

+

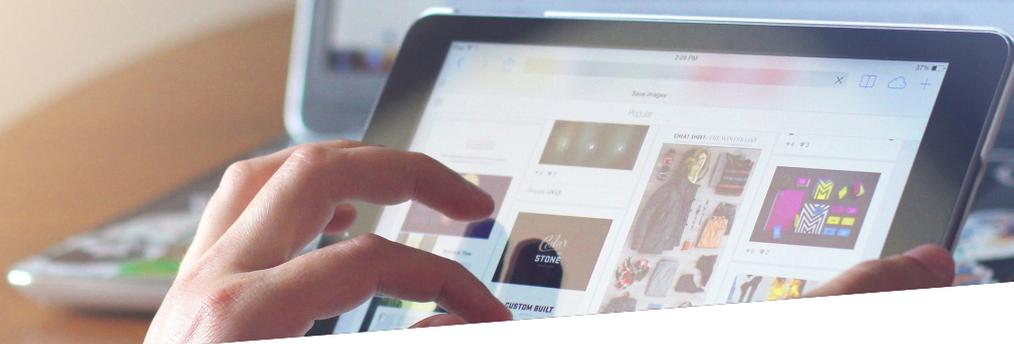
Points forts

- Votre propre plate-forme
- Vous décidez des optimisations
- Design sur-mesure ou template graphique
- Pas de frais vendeur (%)

-

Points faibles

- Frais récurrents (hébergement, etc.)
- Bugs > frais supp. (webmastering)
- Besoin d'adapter à vos contraintes (dév. spécifique)
- Temps de mise en œuvre (moyen à long)
- Pas de bénéfice évolutif
- Pas de visibilité immédiate



01. Les étapes pour vendre mes produits

Étape 3 - Choix de la plateforme

MARKET PLACE / *Budget : variable, gratuit à 40€ / mois*

En bas de ma rue, Shopify, Wix, Cdiscount, Sheaft, etc.

Possibilité d'acheter son domaine et de le relier à son marketplace, en toute transparence

Points forts

- Rapide à mettre en œuvre
- Nombreux modules
- Coût mensuel fixe (29 €/mois Shopify)
- Visibilité plutôt rapide

Points faibles

- % vendeur (Shopify 2)
- Spécifique difficile voire impossible
- Non propriétaire
- Visibilité premium (avec surcoût)



01. Les étapes pour vendre mes produits

Étape 3 - Choix de la plateforme

RÉSEAUX SOCIAUX / *gratuit + frais*

Facebook, Instagram, TikTok

Actuellement intermédiaire vers votre site e-commerce



Points forts

- Très rapide à mettre en oeuvre si vous avez
- déjà un compte
- Visibilité immédiate liée à vos abonnés
- Sans frais jusqu'au 31/12



Points faibles

- frais vendeur. FB : 5% ou 0,40 € fixe >> gratuit 31/12
- Spécifique impossible
- Non propriétaire
- Règles commerciales strictes
- Sujet à bugs (maj)



01. Les étapes pour vendre mes produits

Étape 3 - Choix de la plateforme - Temps de mise en oeuvre

Site e-commerce

10 - 15 jours (template)

2 à 3 mois (solution personnalisée)

Marketplace

1,5 jour (template)

Réseaux sociaux

0,5 jours (template)

1,5 jours (solution personnalisée)



01. Les étapes pour vendre mes produits

Étape 4 - Sur ma plateforme

- ✓ J'intègre mes produits en ne faisant pas d'erreur
Prendre son temps et bien faire les choses est primordial
- ✓ Je vérifie régulièrement que tout fonctionne bien
Je ne laisse pas ma plate-forme sans surveillance
- ✓ Je ne change pas mes prix trop souvent
Sauf si cela fait partie de mon modèle économique
- ✓ Je propose de temps en temps une réduction
Afin de fidéliser ma clientèle je propose une remise :
code promo, port offert
- ✓ J'actualise les produits phares du moment
Dynamiser ma plate-forme est important

01. Les étapes pour vendre mes produits

Étape 5 - Expédition

→ Je choisis un partenaire adapté à mes produits

Produit sec, sensible à la température, lourd, fragile, etc. ?
Autant de services et d'options à choisir avec le transporteur.

→ Je veux négocier les tarifs d'expédition

Le prestataire ne veut pas, pour le moment, négocier car je n'ai pas de visibilité sur le nombre de commandes.

- Je mets le prix d'expédition moyen supérieur pour éviter la perte de marge
- J'adapte mes tarifs produits pour diminuer mon tarif d'expédition (qui peut faire peur)
- Je fixe mon franco de port

→ J'anticipe mon marketing avec la préparation d'un plan de com pour prévenir mes clients et prospects

Je prévois une communication en amont (teasing) et régulièrement je pousse du contenu pour donner envie d'acheter mes produits (top vente, stock à écouler).

→ J'anticipe mon marketing avec la préparation d'un plan de com pour prévenir mes clients et prospects

Je prévois une communication en amont (teasing) et régulièrement je pousse du contenu pour donner envie d'acheter mes produits (top vente, stock à écouler).



01. Les étapes pour vendre mes produits

Étape 6 - Lancement

Je prépare le lancement avec un plan de communication pour prévenir mes clients et prospects ?



Je prévois un plan de communication et régulièrement je pousse des contenus pour donner envie d'acheter. J'investi dans des campagnes pour faire connaître ma boutique en ligne.



Je remercie chaleureusement mes clients par email ou par téléphone.



Je réalise régulièrement des sondages pour améliorer l'expérience d'achat.



J'écoute les remarques et j'adapte mes process.



Je lis et réponds avec empathie aux commentaires sur Google ou TripAdvisor.



Fidélisation !



02/

LES PRINCIPAUX PIÈGES À ÉVITER (retours d'expérience)



02. Les principaux pièges à éviter

→ | Liste non-exhaustive !



Vouloir aller trop vite (et faire des choix précipités non adaptés - peu de produits, prix exp., délais de livraison, concurrence, etc.)



Ne pas travailler vos contenus
(photos et textes) en pensant que "ça passe"



Miser sur le moins cher
(et se retrouver avec des coûts cachés > fichier des ventes)



Sous estimer le temps de gestion (attention+temps) et vous retrouver en danger (manque de personnel, impossibilité de respecter un délais raisonnable)



Ne pas multiplier trop vite les canaux



Croire que l'outil suffit et que vous n'aurez plus rien à faire

