

Votre checklist pour lancer votre site e-commerce

Vous êtes prêts à vous lancer dans la création d'un site e-commerce?

Vous avez choisi une solution?

Voici notre checklist pour démarrer sur des bases solides et gagner du temps.

Vos produits

Sélectionnez les produits à mettre en vente sur votre site. Assurez-vous d'avoir pour chaque produit: un descriptif court et précis, des photos de qualité et des informations utiles aux acheteurs (prix, TVA, taille, coloris, dimensions, composition...). Donnez-leur envie d'acheter et répondez aux questions qu'ils se posent.

Notre conseil

Commencez par quelques produits, testez puis enrichissez votre catalogue au fur et à mesure.

Les options de livraison

Oéterminez comment et à quel tarif livrer vos produits ou vos services (à domicile, en magasin, en ligne...) puis choisissez un ou plusieurs prestataires de la place (Chronopost ...).

Notre

Pensez à ajuster votre gestion de stocks aux exigences des acheteurs en ligne (délais de plus en plus courts, gratuité...).

Les moyens de paiements

Paiement en ligne par carte de crédit, à la livraison ou en magasin - Préférez les options qui répondent le mieux aux besoins de vos clients et choisissez un prestataire de paiement compatible avec la solution de site e-commerce que vous aurez choisie (Paypal ...).

Notre

Si vous le pouvez, favorisez le retrait en magasin qui sera économique pour vos clients et aussi pour vous!

Les pages légales

Votre site devra afficher vos Conditions Générales de Vente (modalités de paiement, politique de retour, de remboursement...) ainsi que votre Politique de gestion des Données Personnelles. Assurez-vous que les contenus sont conformes aux lois et règlementation en vigueur.

Notre conseil Faites-vous accompagner par un juriste. Des plateformes juridiques en ligne proposent également des services de rédaction de pages légales (Legalstart, CaptainContrat, LegalPlace...).

Marketing et promotions

 Définissez déjà comment vous allez diffuser la nouvelle et invitez les acheteurs à découvrir vos produits. Mettez en place des remises et des promotions de lancement pour attirer les clients.

Notre conseil

Définissez quelles cibles de clients vous voulez toucher et communiquez sur les canaux qu'ils utilisent (Facebook, Instagram, Tik Tok, e-mailing, SMS, sites partenaires ...).

Pour en savoir plus



https://visibilite.orange.fr/

Orange accompagne les indépendants et les créateurs

