

Webinaire

Vendre
en ligne :
Quelles
solutions

24 novembre 2020





02

Le Moulin Digital

**Vous aider dans votre transition
digitale**

Découvrir

Faire

Innover

Travailler

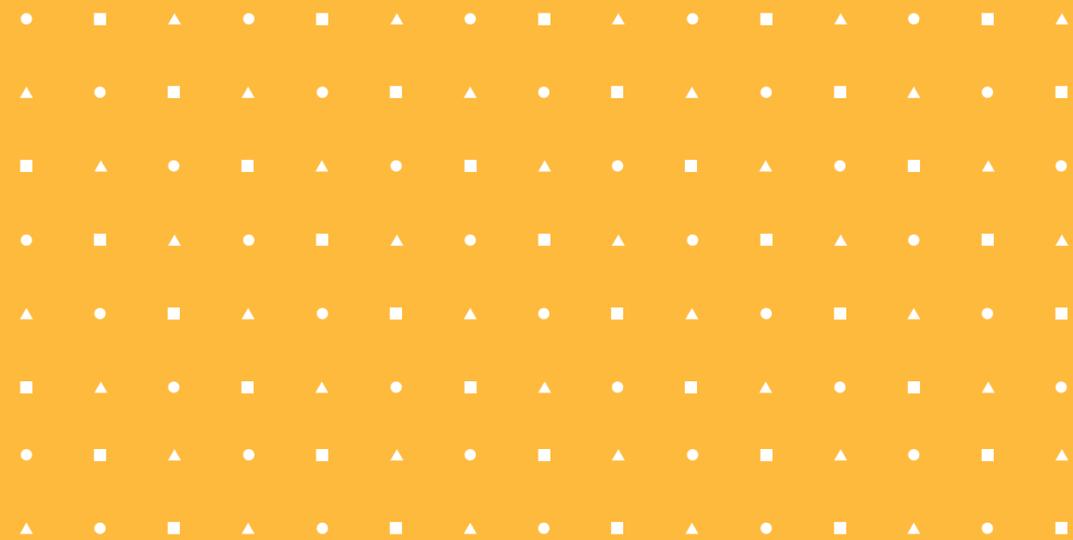
26/11
9h Boostez votre visibilité sur Internet
Référencement local
Réseaux sociaux
Site Internet

04/12
9h Café outils
Un mail ça se rédige

www.lemoulindigital.fr



Au programme



WEBINAIRE - VENDRE SUR INTERNET

01 Solutions de vente en ligne

Place de marchés , réseaux sociaux, site de vente en ligne, solution packagée

02 La logistique

le clic and collect, le retrait de colis en magasin, la livraison

la gestion de stock entre la boutique et le site web

03 Marketing et publicité

Connaitre vos clients

Faire connaitre votre offre : les réseaux sociaux, les newsletter, la publicité

Quelques préambules

WEBINAIRE - VENDRE SUR INTERNET

Nous n'aborderons pas

La vente entre particuliers (Vinted / Le Bon coin / Insta)

La vente de type drop shipping

Nous aborderons

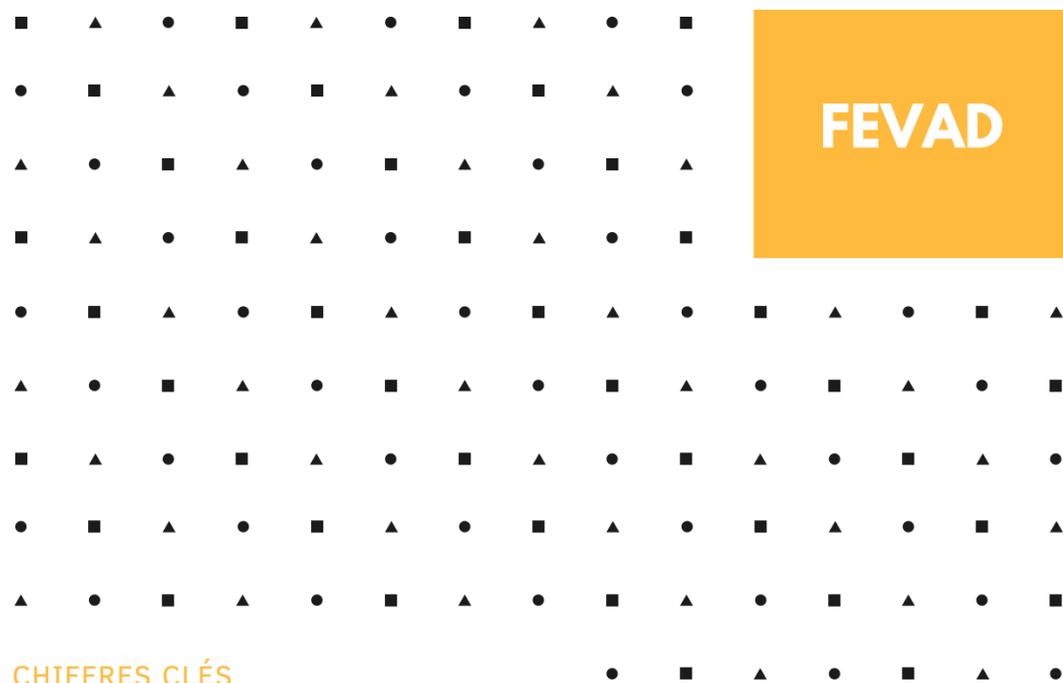
La vente de la part de professionnels

La vente de produits ou de services

La vente uniquement sur Internet

La vente sur Internet en complément d'une boutique physique

E-commerce en 2020



1 million d'acheteurs en ligne supplémentaires
par rapport au 2nd trimestre 2019
(source FEVAD)

41 millions
d'acheteurs en France en 2020

200 000 sites de vente en ligne
pour 2 milliards de transactions

VENDRE
EN LIGNE

Vos atouts

La proximité : relation et connaissance vos clients ne sont pas que des data
-> jouer cette carte pour la vente en ligne

Jouer **la**
carte
proximité

être disponible simplement

tel mobile, messenger, whatsapp selon les préférences de vos clients



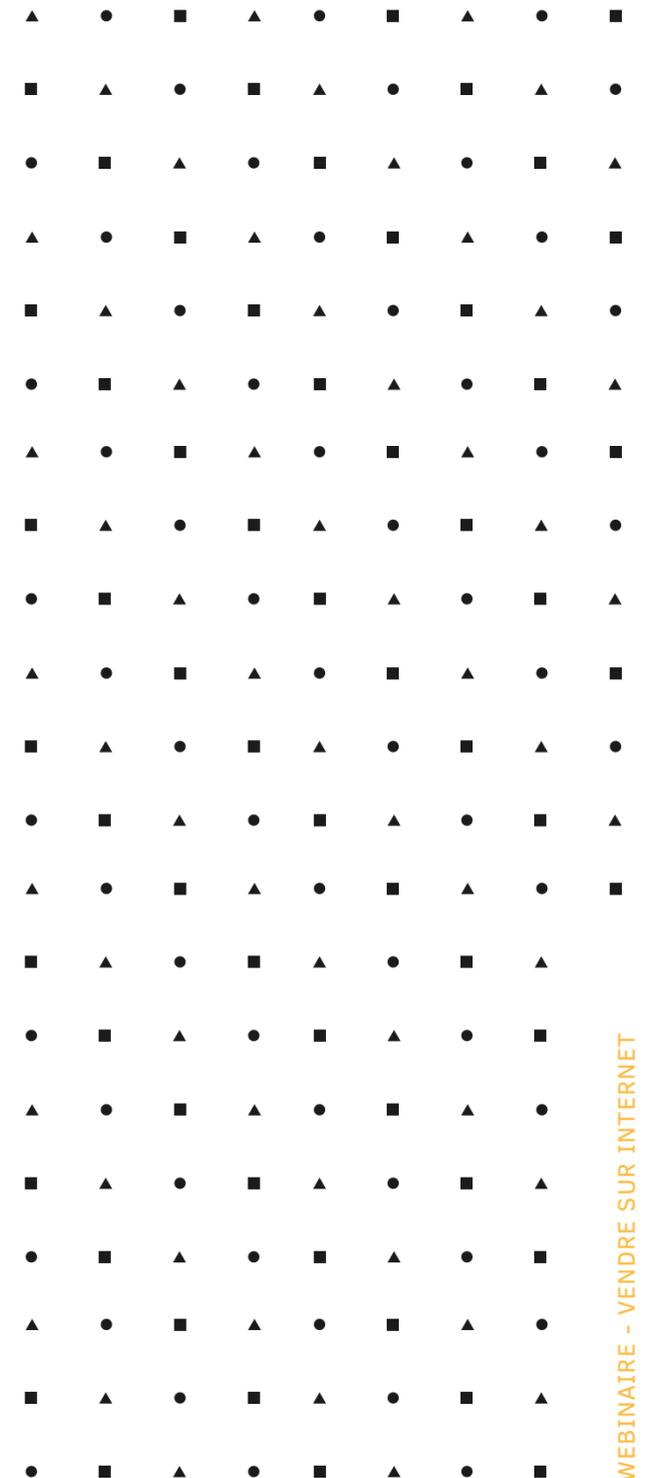
humaniser

un prénom plus qu'une adresse contacts, une photo de soi plutôt qu'une banque d'image

conseiller

par email, téléphone pourquoi pas en visio ?

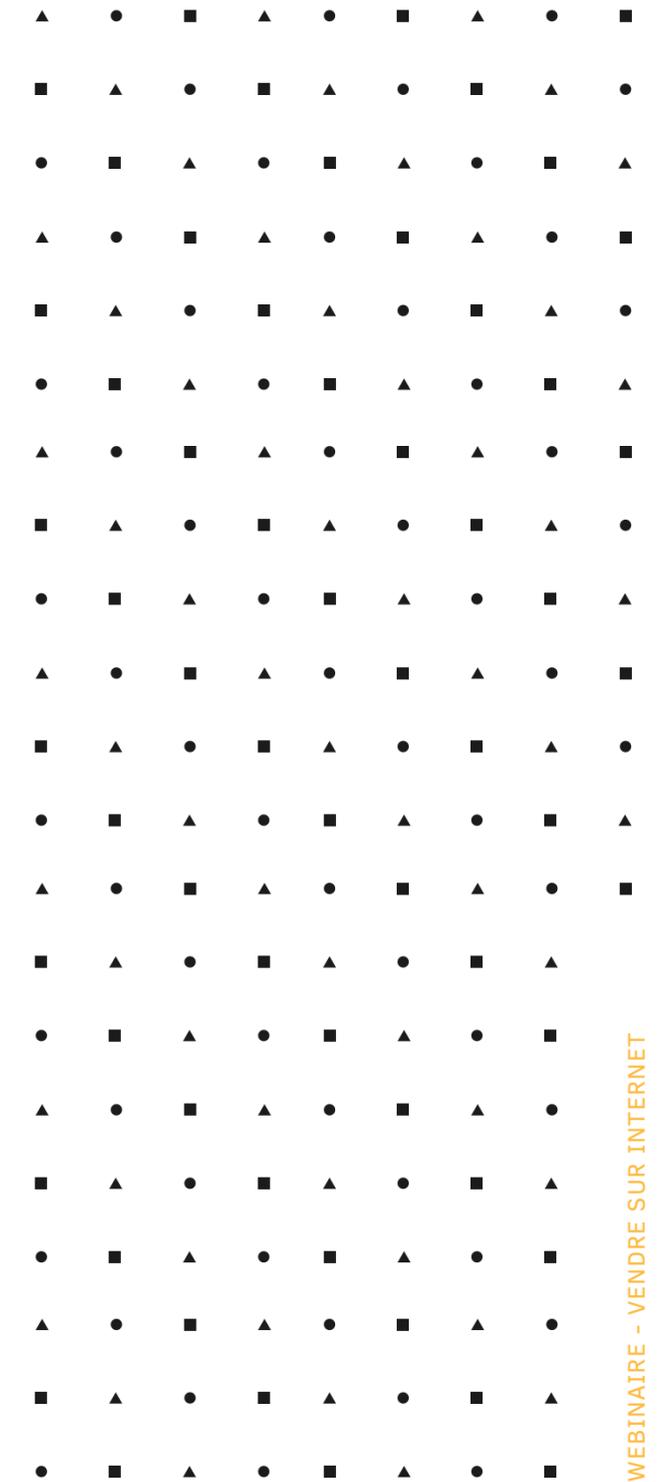
VOUS ETES DIFFÉRENT !



Comment ?



Eviter l'écueil de l'automatisation à outrance



10

A ne pas oublier

Une boutique en ligne est une boutique

Le process de vente: accueillir / convaincre / rassurer / faire agir

Une offre de produits / services à agencer

Un stock à gérer

De la communication pour faire connaître

Des modalités de fidélisation à réfléchir

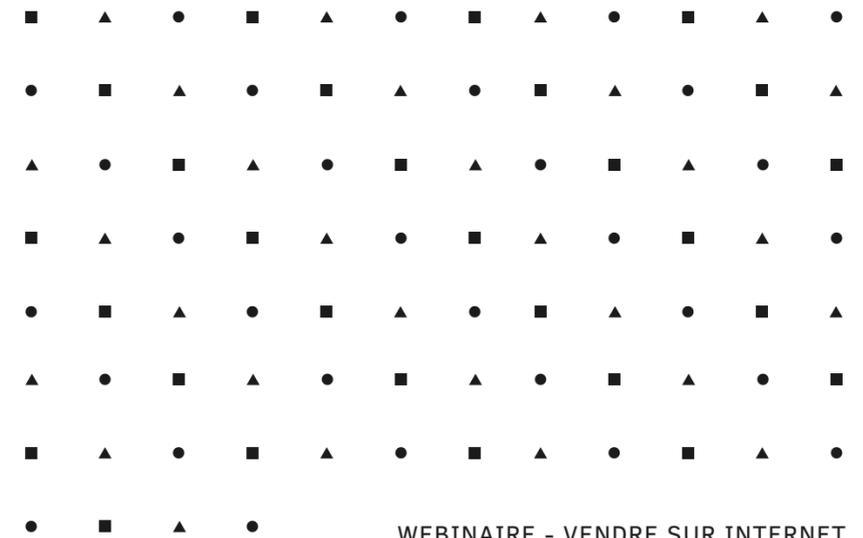
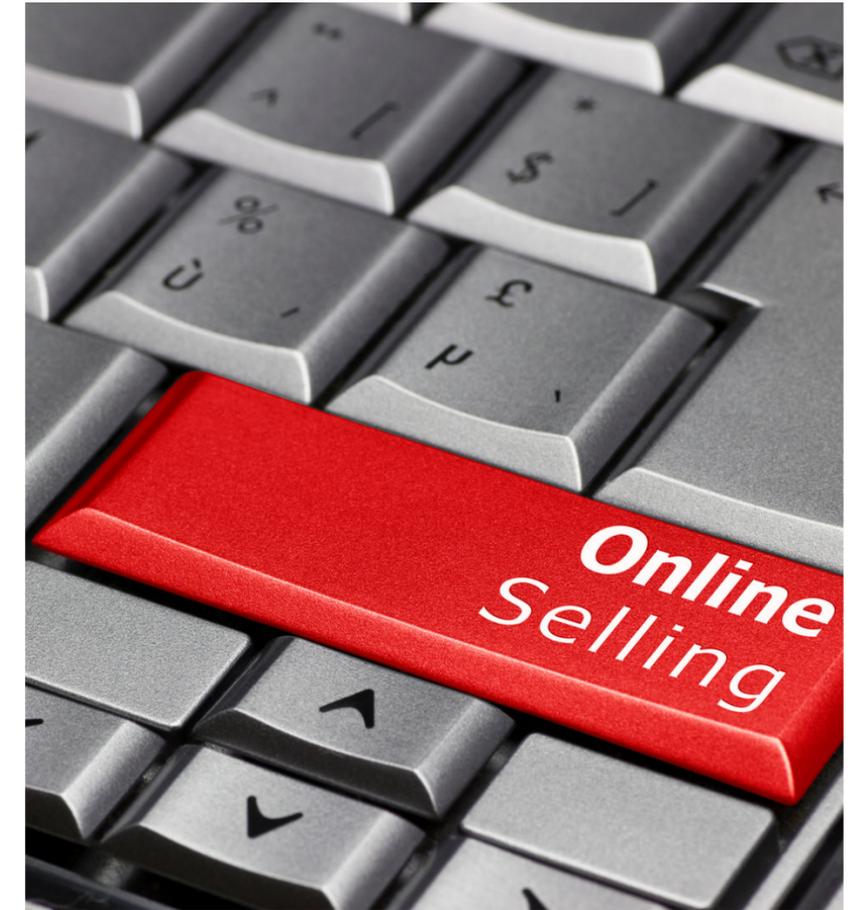
11

Quelques éléments

de différence

Vendre uniquement sur Internet: Pure Player

Vendre sur le web en complément d'une boutique physique: Click and Mortar, ou Click and Brick



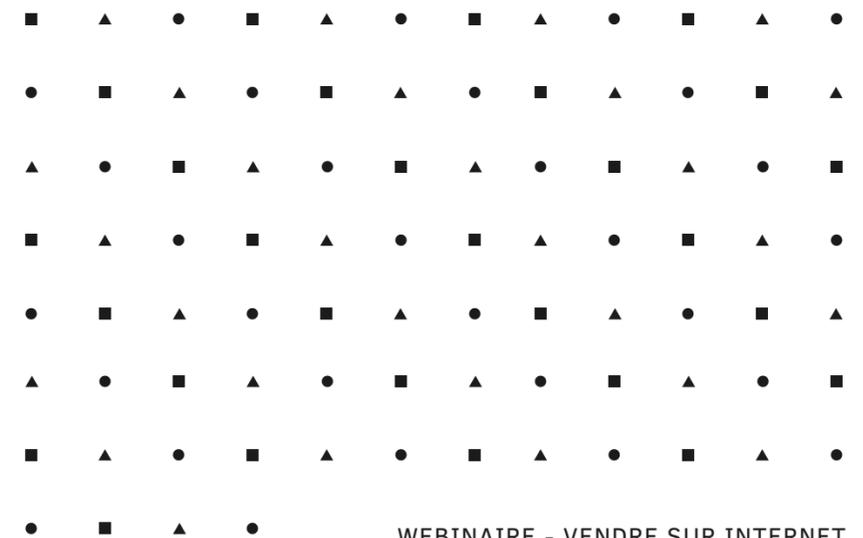
12

Quelques éléments

de différence

Vendre avec son site Web: site propre + sites packagés

Vendre sans site web: places de marché + réseaux sociaux



Les spécificités de la vente en ligne

13

Le web

Permettre aux visiteurs de se projeter au maximum
Faciliter le process et les parcours
Etre transparent

En ligne et en boutique

Stock unifié
Caisse enregistreuse
Clients / Produits / Commandes

Phygital

La boutique vers le site
Le site vers la boutique
Click and collect

Site marchand vs site web

Catalogue
Fiche produit
Panier
Paiement
Livraison
CGV / Retour produits

Les spécificités de la vente en ligne

14

CARACTERISTIQUES

Catalogue
Fiche produit
Panier
Paiement
Livraison

BONNES PRATIQUES

Fil d'ariane
Filtres
Transparence livraison / paiement
Le rôle des visuels
La diversité (paiement / livraison)
CGV / Retour produits



Vendre sur son site

16

Solutions Packagées

WIX / JIMDO

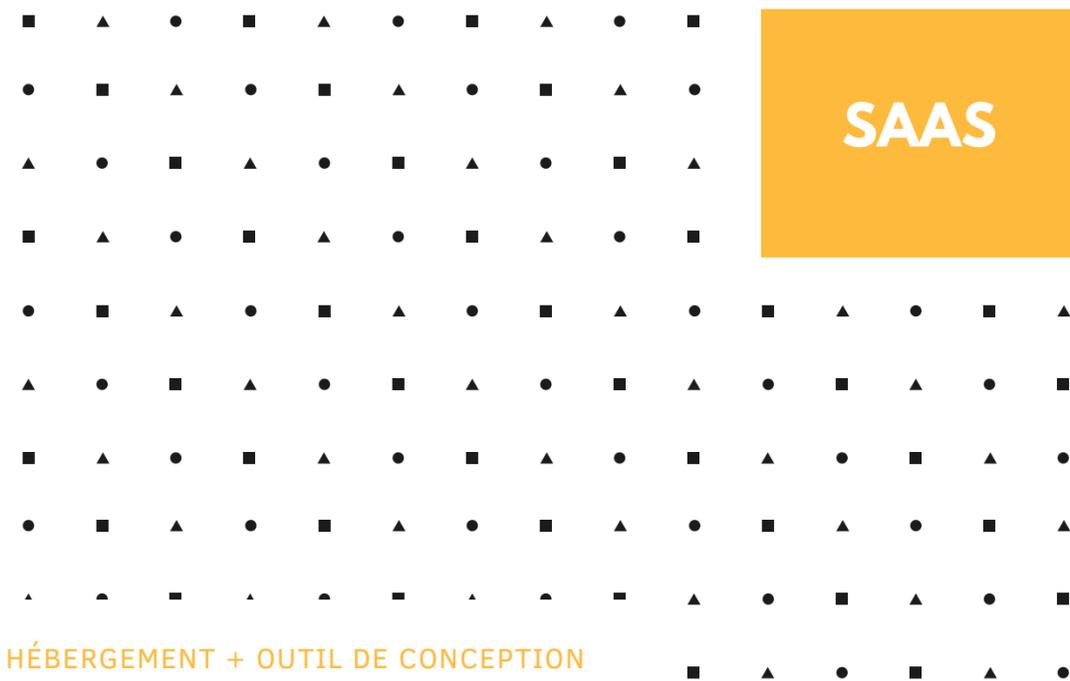
WIZYSHOP / SHOPIFY

Votre propre site

PRESTASHOP / MAGENTO

Vendre sur son site

Les solutions packagées



01 Offre de location

L'outil de création, l'hébergement et le nom de domaine sont inclus dans l'offre

Entre 16€/ mois et 30€ par mois

Selon la solution % sur les ventes (shopify) ou pas (wix)

02 Fonctionnement

1. Choisir un modèle de boutique en ligne
2. Personnalisez le design de votre site
3. Ajoutez vos produits / services
4. Créer vos pages (présentation, contact)
5. Sélectionner vos modes de paiement / livraison

03 + / -

Avantage tester un marché à moindre coût, pas d'investissement

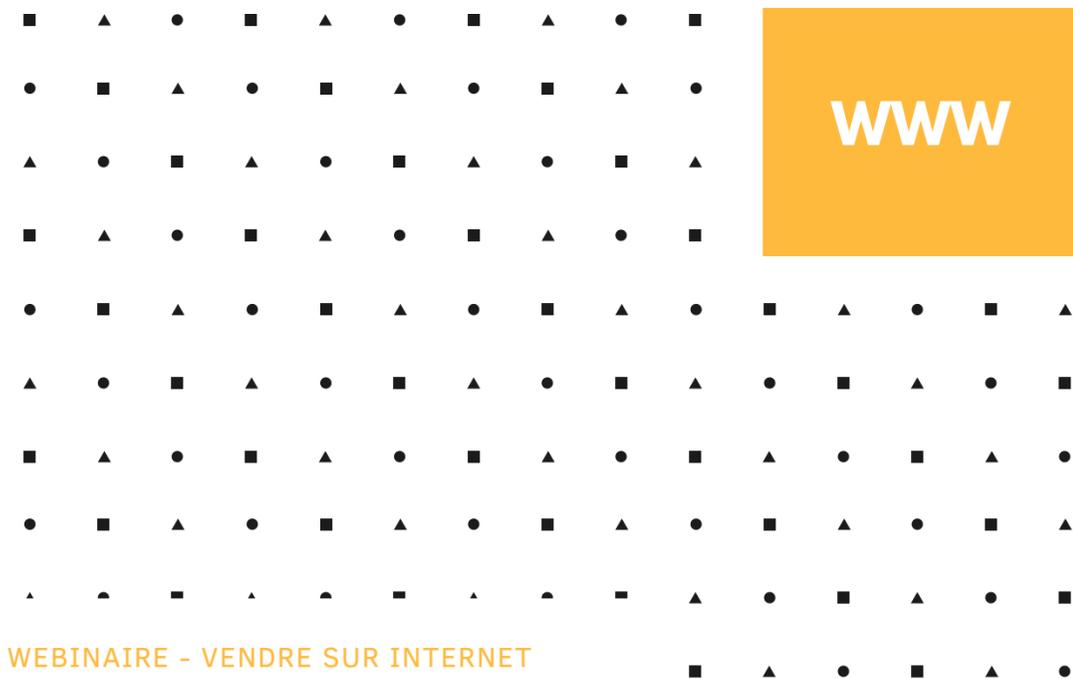
Inconvénient : personnalisation réduite, dépendance à l'éditeur, à vous de faire connaître votre existence (pas de trafic marketplace), vous gérez stock et logistique

WiziShop

 WIX.com

 shopify

Son propre site de vente



WEBINAIRE - VENDRE SUR INTERNET

01 WooCommerce

Greffe d'un module de vente sur un site WORDPRESS
Opensource avec une communauté de développeurs
Transforme un site wordpress en catalogue en ligne
Choisir un thème personnalisable, l'intégrer
Un prestataire
23% des sites e-commerce dans le monde

02 Logiciels de gestion de contenus dédiés

Content Management System
Opensource
Prestashop / Magento
Nativement dédiés à la vente en ligne

03 Les modules

Choisir et paramétrer les modules
Paiement
Livraison

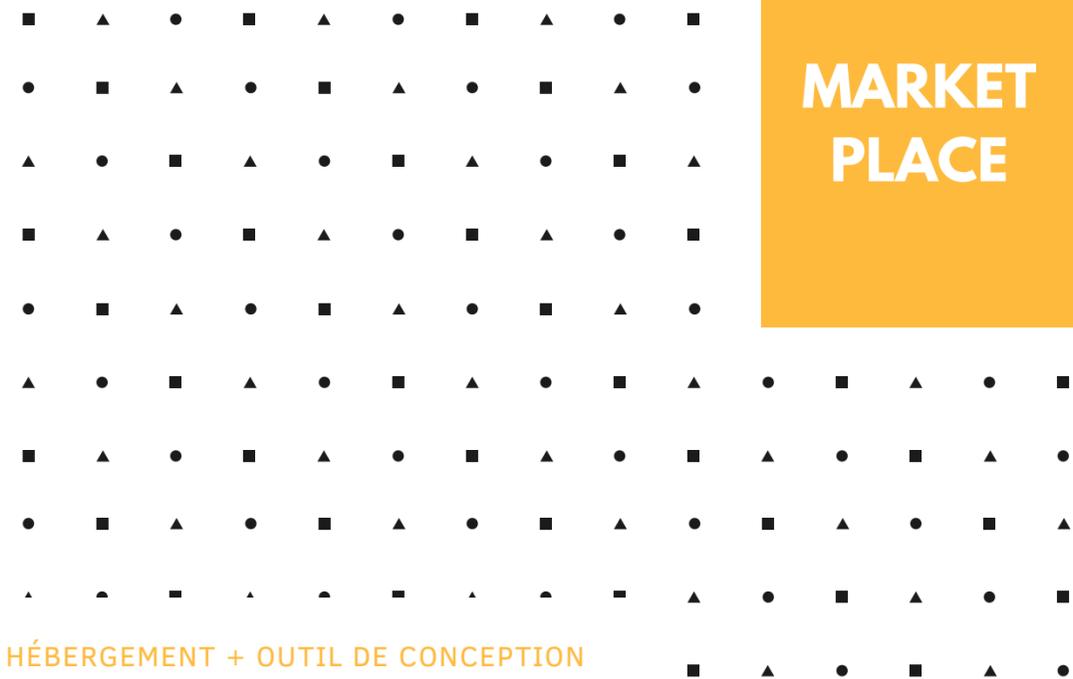


PrestaShop



Magento[®]
An Adobe Company

Les places de marchés



01 Marketplace

place de marchés

frais de transaction : fixe + variable 10% - 15%

02 Fonctionnement

1. Référencer vos produits
2. gérer les commandes
3. Expédier

03 + / -

Accès à un panel de clients potentiels, coût marketing limité

- concurrence accrue sur les prix, vos spécificités sont gommées



Le Click and Collect

Click -> la commande

Demande ?
Pré-commande?
Commande?

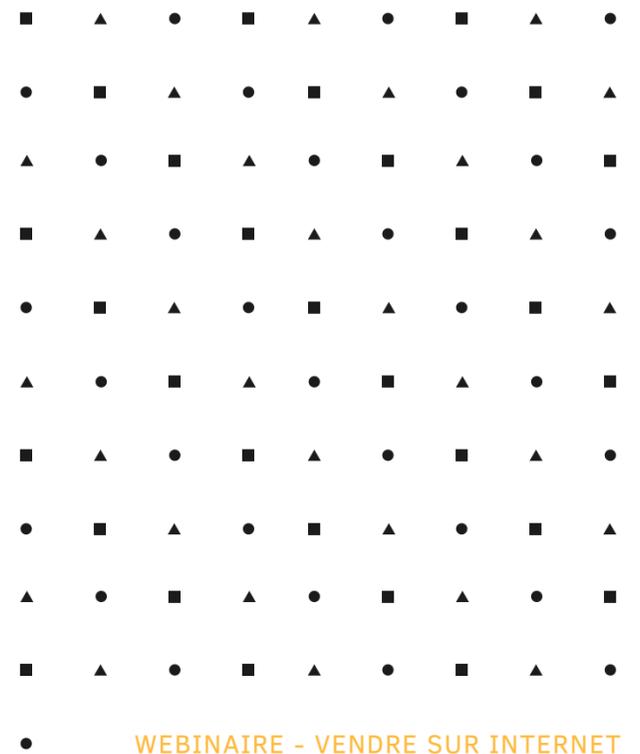
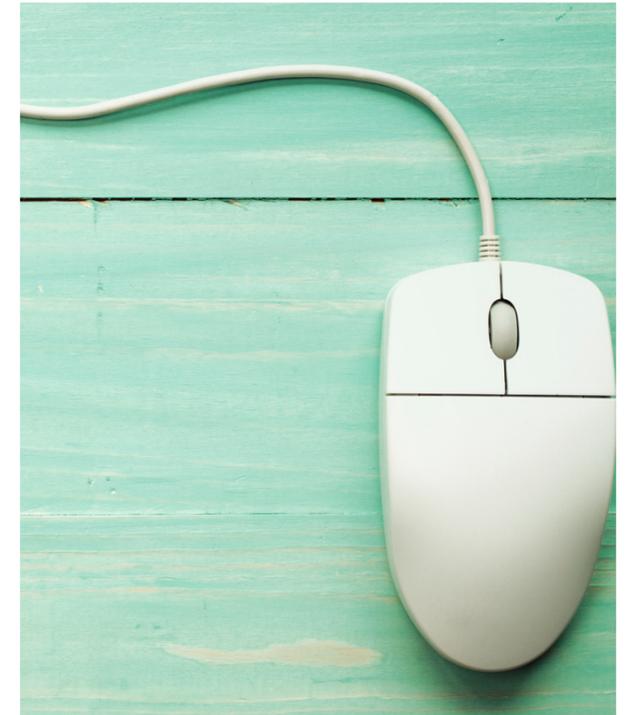
Site marchand
Réseaux sociaux
Mail
Téléphone

Collect

Où?
Quand?

Entre les deux

Jusque quand commander
Quand pouvoir récupérer
Quel délai entre les deux



Les réseaux sociaux



01 Vendre sur Facebook et instagram

Avant un onglet dans FB
Aujourd'hui un catalogue en ligne
demain du paiement

02 Fonctionnement

1. Créer votre boutique, ajouter votre catalogue (manuellement, import, synchro boutique vente en ligne)
2. lien vers le site d'ecommerce / demain paiement sur FB (dispo aux US)

03 + / -

Vendre sur un réseau social pourquoi pas ?
A découvrir
<https://business.facebook.com/>



Merci d'avoir participé!

On espère vous avoir aidé :)
Vous pouvez retrouver le contenu en replay sur notre chaine Youtube et sur le site web du Moulin Digital

www.lemoulindigital.fr