

LA BOÎTE À OUTILS DE L'E-COMMERÇANT



SOMMAIRE

01

RECHERCHER
VOS MOTS CLÉS

02

OPTIMISER
VOTRE SITE

03

BOOSTER
VOTRE CONVERSION

04

FLUIDIFIER
VOTRE PAIEMENT

05

SUIVRE
VOS STATISTIQUES

06

ACCROÎTRE
VOTRE COMMUNAUTÉ

INTRODUCTION

Vous souhaitez booster votre e-commerce ? Vous manquez de solutions dédiées aux e-commerçants ?

Vous ne savez pas quel(s) outil(s) choisir afin de piloter votre business ?

De nombreux **e-commerçants de TPE/PME se retrouvent démunis face aux nombreux outils** disponibles sur internet.

“Lequel choisir ?”, “Cette solution est chère ! Mais peut-être vaut-elle le coût ?”
Comment faire ?

C'est le but de ce “livre blanc”, une **boîte à outils simples et efficaces** pour :

- rechercher vos mots-clés et les intégrer dans votre site internet
- optimiser votre site par son ergonomie, sa vitesse...
- booster vos conversions sur votre boutique en ligne
- fluidifier le paiement des commandes de vos acheteurs
- suivre les statistiques de votre site
- accroître votre communauté sociale

Ces **30 solutions sont abordables** en termes de prix et de simplicité d'utilisation.
Plus d'excuse pour les mettre en place et les utiliser.

C'EST PARTI !

RECHERCHER VOS MOTS CLÉS

01

La première étape lorsque vous créez votre boutique en ligne est d'**améliorer votre référencement naturel** en optimisant les pages de votre site e-commerce.

Pour cela, il est indispensable d'utiliser les bons mots-clés afin que vos futurs acheteurs trouvent votre site lorsqu'ils recherchent sur Google (ou tout autre moteur de recherche).

Aujourd'hui, lancer une ou deux campagnes de publicité ne suffit plus, il faut absolument trouver l'expression spécifique que l'utilisateur tapera dans son moteur de recherche.

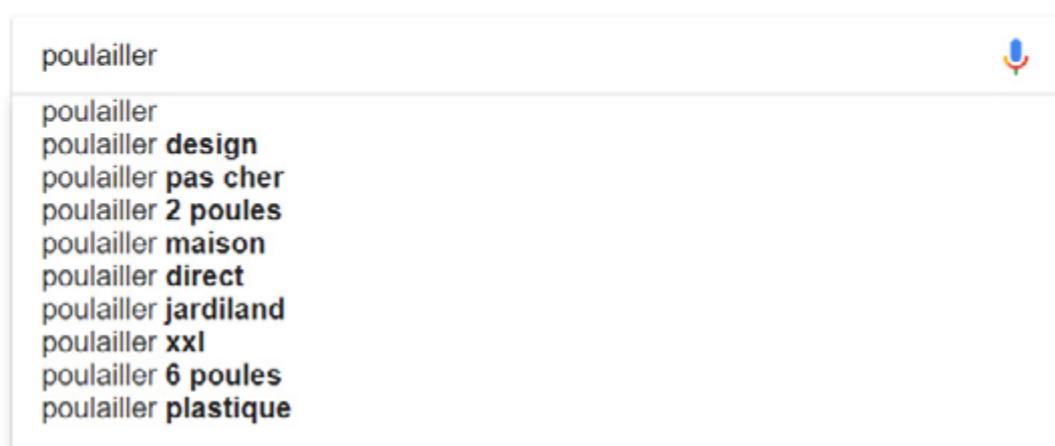
→ L'auto-complétion sur Google Search

Google Search est une vraie mine d'or pour **connaître les recherches les plus tapées par les internautes**.

Il existe une technique très simple. Vous commencez à taper le nom de votre produit dans le champ de recherche et Google vous auto-complète votre phrase.

Prenons en exemple un produit tel qu'un "poulailler".

Tapez "Poulailler" dans Google et vous obtenez ceci :



On peut donc facilement imaginer que les mots-clés "Poulailler design", "Poulailler 2 poules", "Poulailler pas cher", etc. sont des expressions très recherchées par les internautes et qui seraient intéressantes de placer dans votre site e-commerce.

→ Les recherches associées proposées par Google

Telle l'auto-complétion, Google vous propose également **des recherches associées**. Ainsi vous avez une idée de mots-clés que vous pouvez associer à votre mot-clé principal.

Reprenons le même exemple du poulailler. Tout en bas de la page des premiers résultats de recherche vous avez :

Recherches associées à poulailler 2 poules

poulailler 2 poules **occasion**

poulailler 2 poules **jardiland**

poulailler 2 poules **pas cher**

poulailler 2 poules **gamm vert**

poulailler 2 poules **avec enclos**

poulailler 2 poules **amazon**

dimension poulailler 2 poules

poulailler 2 poules **plan**

→ Google Search Console

Google Search Console permet de **consulter tous les mots-clés que les internautes ont tapés** pour venir sur votre site.

Clics	↓ Impressions	CTR	Position
26	14 689	0,2 %	6,2
0	5 451	0 %	6,1
1	2 222	0 %	51,4
5	2 133	0,2 %	9,3
22	1 755	1,3 %	25,3
3	1 718	0,2 %	21,3
11	1 524	0,7 %	9,7
1	1 463	0,1 %	61,8
1	1 414	0,1 %	39,3
1	1 411	0,1 %	75,8

De ce fait, il est possible de repérer très facilement les mots-clés très recherchés qui ont engendré un certain nombre de clics.

Par exemple : vous vous rendez compte que le mot-clé “Samsung modèle galaxy S9” a généré très peu de clic vers votre site alors qu’il a un volume d’impression élevé.

Il est donc possible que la position de votre site dans les résultats de recherche Google ne soit pas très haute.

Il est alors fort probable que vous deviez **retravailler ce mot-clé** afin qu’il soit plus présent sur votre site e-commerce et que Google vous remonte dans ses résultats.

→ Recherche sur le site Amazon, pour trouver des groupes de mots-clés

Amazon n’est pas forcément votre ami pour votre business, étant donné la concurrence féroce qu’il vous oppose.

Néanmoins, c’est un site de référence à ne pas négliger. Vous pouvez facilement **recupérer des idées de mots-clés pertinents**.

- Dans la liste des catégories
- Dans la liste des produits
- Dans une fiche produit en particulier

Attention toutefois à ne pas copier telles quelles les fiches produits Amazon sur votre site. Google a en horreur le contenu dupliqué.

Cependant, il est possible de récupérer les groupes de mots-clés et les expressions associées à un produit pour les reporter sur votre site e-commerce sans problème.

Petite astuce : reproduisez ce même processus de recherche sur le site [Ebay.com](https://www.ebay.com)

→ L'extension Keyword Everywhere, pour connaître le volume de recherche sur Google

Il existe une extension (Chrome et Firefox) qui vous permet d'obtenir le volume de recherche sur un mot-clé.

Prenons par exemple ce même produit "poulailler".



poulailler	
poulailler	
poulailler design	1 300/mo - €0.92 - 1
poulailler pas cher	8 100/mo - €0.50 - 1
poulailler 2 poules	1 000/mo - €0.61 - 1
poulailler maison	2 900/mo - €0.64 - 1
poulailler direct	1 300/mo - €0.46 - 1
poulailler jardiland	1 600/mo - €0.43 - 1
poulailler xxl	1 300/mo - €0.64 - 1
poulailler 6 poules	1 000/mo - €0.80 - 1
poulailler plastique	1 300/mo - €0.65 - 1

On peut constater que certaines expressions sont recherchées plus de 8000 fois par mois. C'est un potentiel gigantesque pour votre site.

Mais, cela veut également signifier que ces mots-clés sont certainement très concurrentiels : nombreuses annonces sponsorisées, des marques connues et historiques dans les résultats... Ce sera compliqué de réussir à faire votre place parmi tous ces choix.

Essayez donc d'utiliser au maximum des **expressions mots-clés longues et précises**. Plus vous serez précis, plus votre site ressortira dans les premiers résultats de recherche de Google.

Vous pouvez également contourner les expressions clés où sont déjà placées vos concurrents par des mots-clés synonymes.

Par exemple, "cage à poule" est recherché 390 fois par mois. Et ne présente pas ou peu d'annonce sponsorisée.

C'est certainement un mot-clé à utiliser dans vos fiches produits "poulailler".

→ Wikipédia, un site de contenu incontournable

Ce n'est pas pour rien que Wikipedia ressort dans les premiers résultats à chaque recherche de produit.

Il s'agit d'un **site de contenu remarquable** en termes de référencement naturel. C'est pourquoi vous devez vous y référer si vous recherchez des contenus bourrés de mots-clés pertinents.

The image shows a Google search interface for the word "poule". The search bar contains "poule" and shows approximately 50,000,000 results in 0.50 seconds. Below the search bar, there are tabs for "Tous", "Images", "Vidéos", "Shopping", "Actualités", "Plus", "Paramètres", and "Outils".

The "Vidéos" section displays three video thumbnails:

- Comment bien élever des poules ? - Jardinerie Truffaut TV** (4:27) by TRUFFAUT, YouTube - 9 oct. 2014.
- Votre poule pondeuse - Mes animaux de ferme - Tom&Co** (1:45) by Tom Co, YouTube - 28 mars 2012.
- Une poule d'ornement dans votre jardin ?** (4:20) by France 3 Hauts-de-France, YouTube - 15 mars 2016.

Below the videos is a Wikipedia snippet for "Poule":

Poule — Wikipédia
<https://fr.wikipedia.org/wiki/Poule> ▼
Poule est un nom vernaculaire ambigu en français. « Poule » est le nom donné généralement à la femelle de plusieurs espèces d'oiseaux, principalement des ...
Gallus gallus domesticus · Poule · Poule naine · Poule de mer

Below the snippet is a link for "Image correspondant à poule".

On the right side of the search results, there is a detailed Wikipedia entry for "Poule":

Poule
Oiseau



Gallus gallus domesticus, en français la *Poule domestique*, le *coq domestique*, est une sous-espèce d'oiseaux de l'ordre des Galliformes.
Wikipédia

Nom scientifique : Gallus gallus domesticus
Classification supérieure : Coq doré
Rang : Sous-espèce
Ordre : Gallinacés
Poids : Sebright: 620 g. Sabelpoot: 850 g. Ermellinata di Rovigo: 3,4 – 3,9 kg

Races Voir d'autres éléments (plus de 15)

Poule Soie Plymouth Leghorn Rhode-Island Orpington

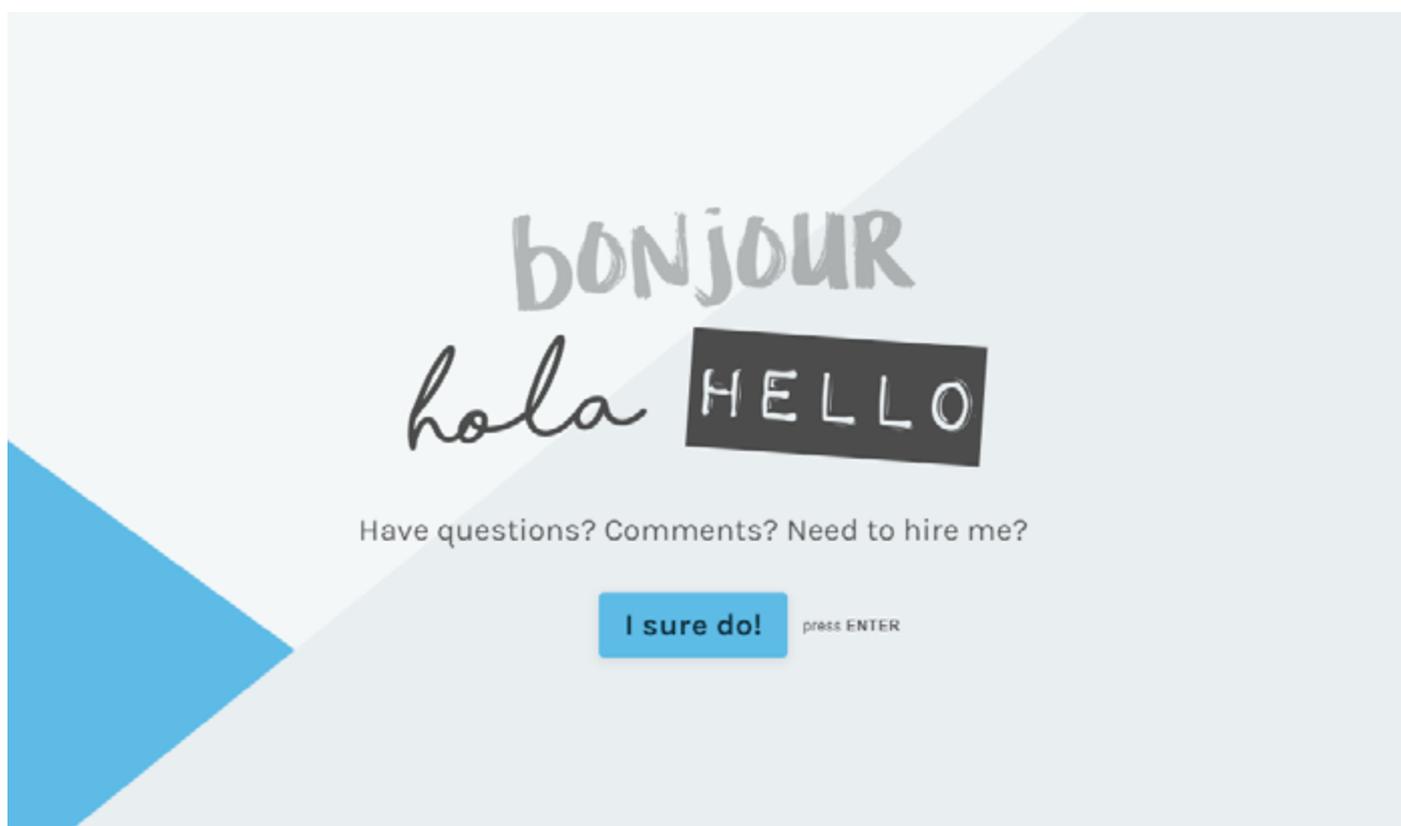
→ Interroger vos clients avec TypeForm

La première source de mots-clés est bien entendu... **vos clients !**

C'est logique, non ? Vos clients seront les plus à même de vous dire ce qu'ils recherchent, quels sont leurs besoins, leurs défis, leurs problèmes.

Il est très facile d'installer un formulaire avancé sur votre site e-commerce afin de récolter quelques informations supplémentaires lorsqu'ils souhaitent vous contacter.

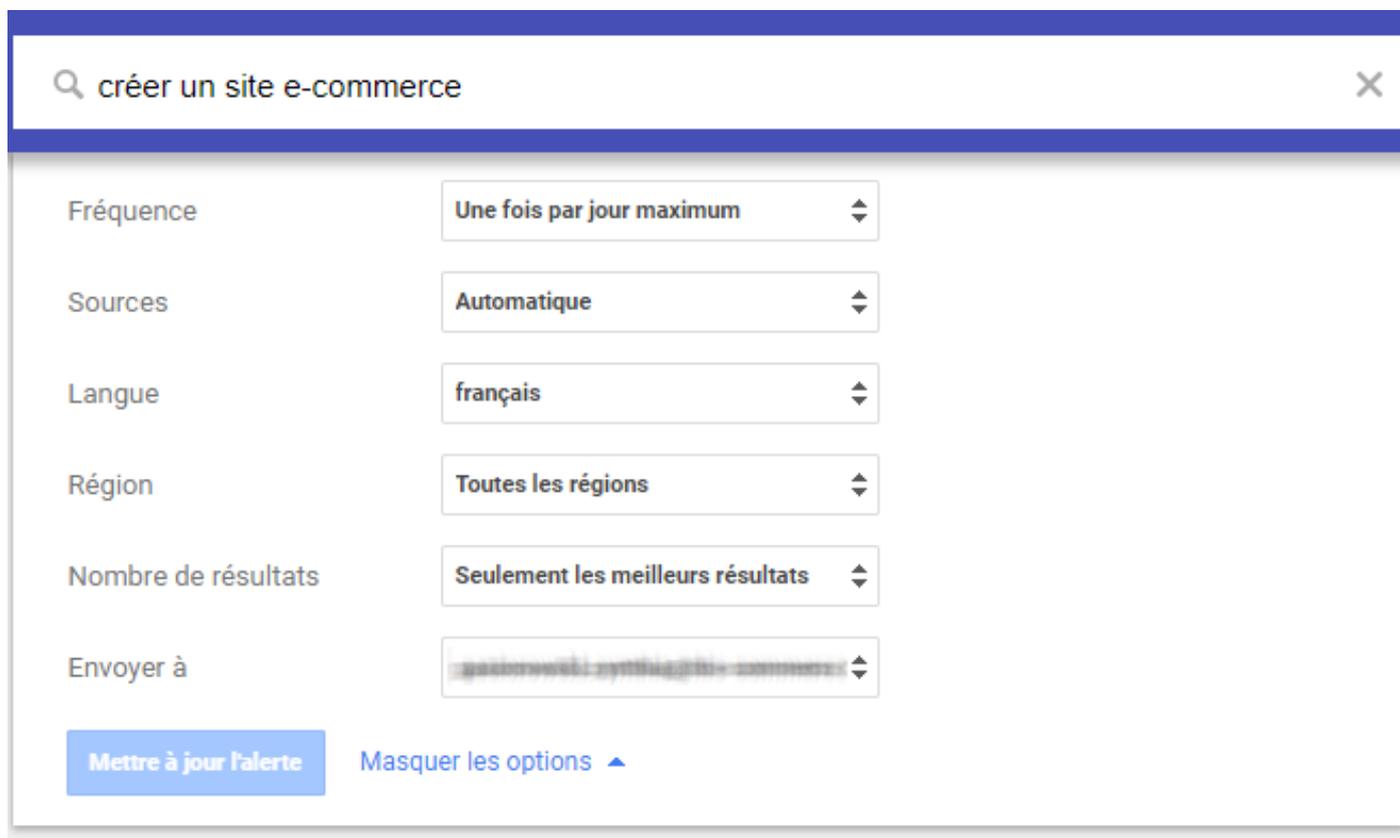
Il existe l'**outil Typeform**. C'est un générateur de formulaire (avec une version gratuite limitée à 100 réponses par mois et 10 questions par typeform) qui vous permet de créer des formulaires originaux, fun, intuitifs sous forme conversationnelle.



1er Tarif : Offre PRO à 25 € HT par mois

→ Surveillez vos concurrents via Google Alerts

Même si vos concurrents ne sont pas forcément des modèles à suivre, il est utile de **surveiller leur contenu et les mots-clés utilisés**.



The image shows the Google Alerts configuration window for the search query "créer un site e-commerce". The window has a search bar at the top with the query and a close button (X). Below the search bar, there are several settings:

- Fréquence:** Une fois par jour maximum
- Sources:** Automatique
- Langue:** français
- Région:** Toutes les régions
- Nombre de résultats:** Seulement les meilleurs résultats
- Envoyer à:** [redacted email address]

At the bottom left, there is a blue button labeled "Mettre à jour l'alerte". To its right, there is a link "Masquer les options" with a small upward-pointing triangle.

Si vous avez l'ambition de créer un blog ou des pages CMS de contenus divers et variés, il est possible de créer des alertes sur des mots ou des expressions précises afin d'être notifié lorsque ces derniers apparaissent sur la toile internet.

De ce fait, vous recevrez un e-mail avec un récapitulatif de tous les contenus qui contiendraient ces expressions.

Petite astuce : créez des alertes également sur votre entreprise et vos produits afin de repérer tout ce qui est dit de vous ou de vos produits.



Todo à appliquer

- Créez un document Excel ou Google Sheet

- Listez dans le document tous les mots-clés / expressions de mots-clés trouvés avec les outils listés précédemment

- Triez ensuite par grappe de mots-clés similaires (design, esthétique, joli... sont par exemple des expressions à grouper ensemble)

- Utilisez les groupes de mots-clés dans une même page CMS, blog, produits ou catégories

- (Attention à ne pas en abuser, Google déteste la surenchère !)

OPTIMISER VOTRE SITE



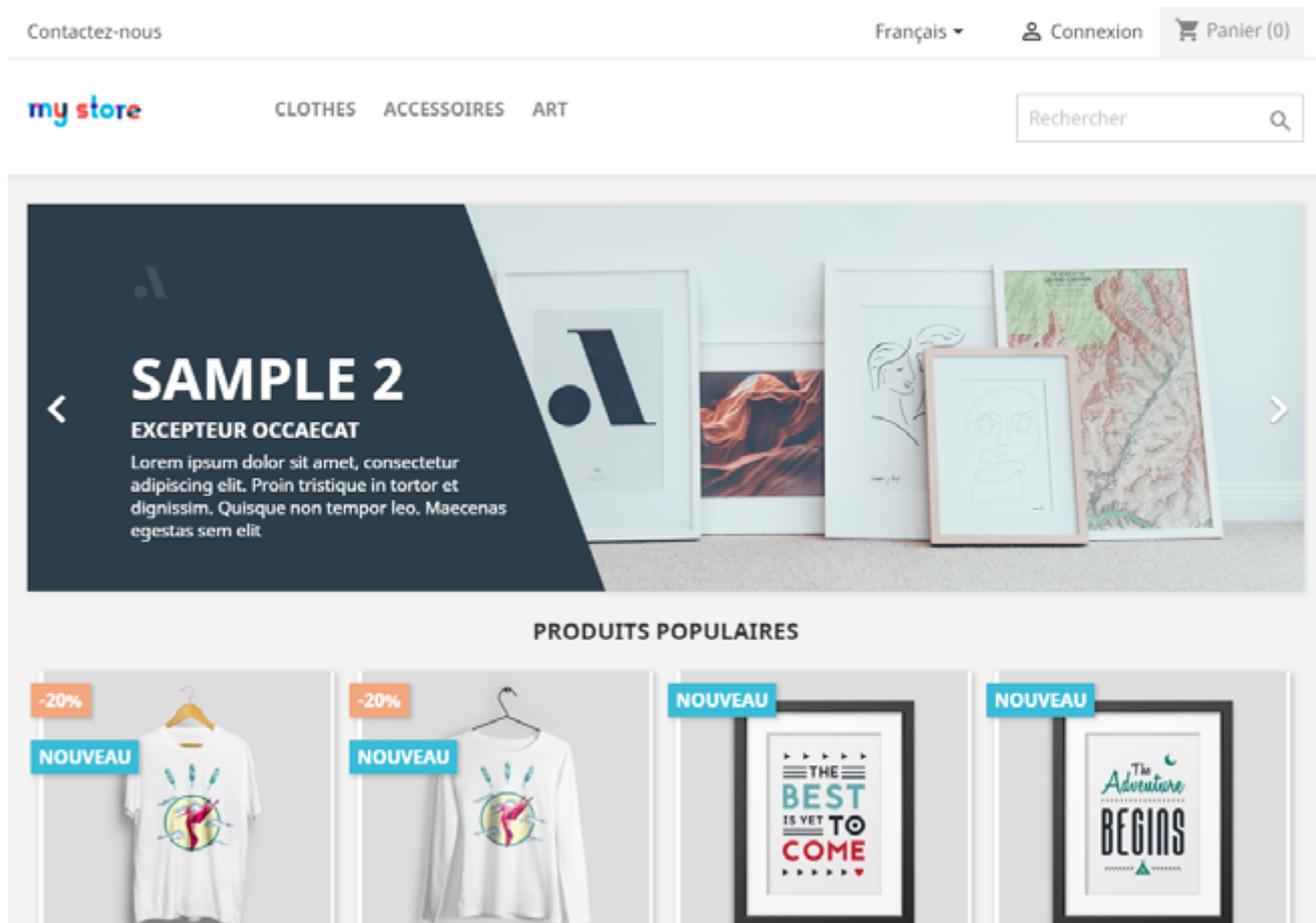
Une fois vos mots-clés trouvés et intégrés dans votre site e-commerce, votre trafic va augmenter progressivement sur votre site internet.

N.B. : Attention à ne pas les insérer n'importe comment, il existe de véritables méthodes pour écrire du contenu pertinent et attractif. Faites-vous aider par une agence web ou une agence de référencement si nécessaire.

Il faut que **votre site soit prêt techniquement**, plus particulièrement en termes de performance, pour accueillir votre visiteur dans les meilleures conditions.

→ PrestaShop, le CMS simple et efficace

Afin de créer une boutique en ligne efficace, fonctionnelle et simple d'utilisation, nous vous recommandons le logiciel PrestaShop.



Ce dernier vous apporte de **nombreuses fonctionnalités natives** : ventes croisées, produits phares et populaires, fiche produit optimisée, tarifs spécifiques, codes promotionnels.... Si toutefois certaines venaient à vous manquer, un catalogue complet de modules complémentaires est à votre disposition.

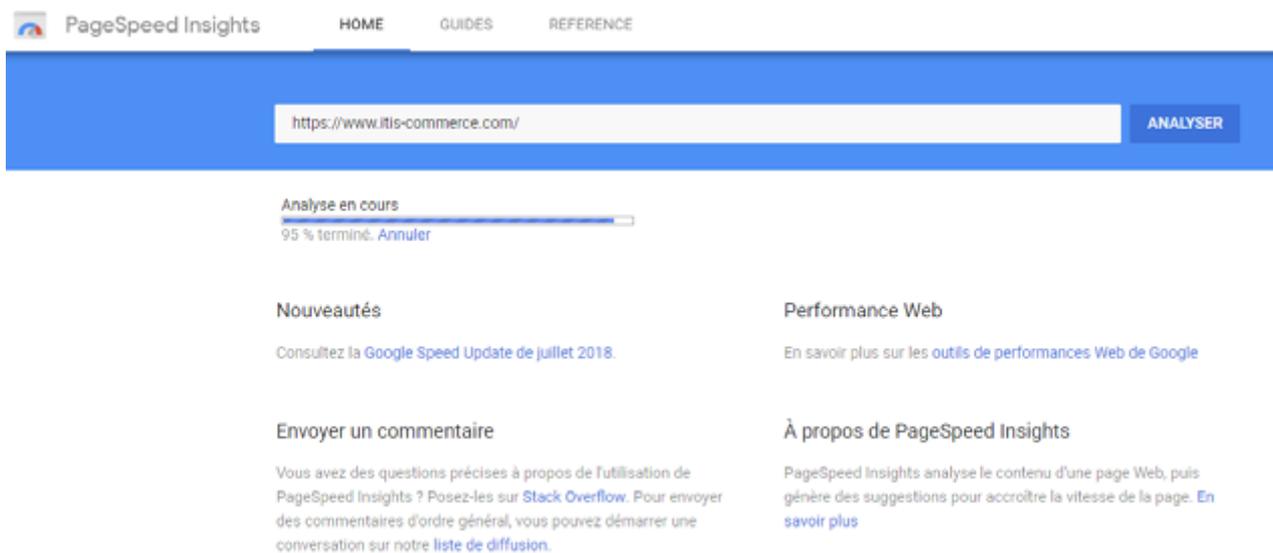
Le CMS PrestaShop est totalement gratuit et le prix des modules varie entre 40 € et 200 € HT.

Todo à appliquer

- Achetez un nom de domaine et un hébergement dédié
 - Téléchargez le [logiciel PrestaShop](#)
 - Installez PrestaShop sur votre serveur
 - Faites appel à une agence web ou à un prestataire technique pour vous aider si nécessaire
 - Formez-vous au logiciel PrestaShop afin d'être autonome dans la création de votre site e-commerce (Renseignez-vous sur nos [formations PrestaShop](#))
-
-
-
-

→ Google PageSpeed Insights, pour tester la rapidité de chargement de vos pages

Google PageSpeed est un outil très utile pour **vérifier la rapidité de chargement de vos pages web**.



En règle générale, les internautes **n'attendent pas plus de 3s** lors du chargement d'un site internet. C'est donc primordial que votre site soit optimisé afin qu'ils ne quittent pas votre site avant même d'avoir pu lire votre contenu.

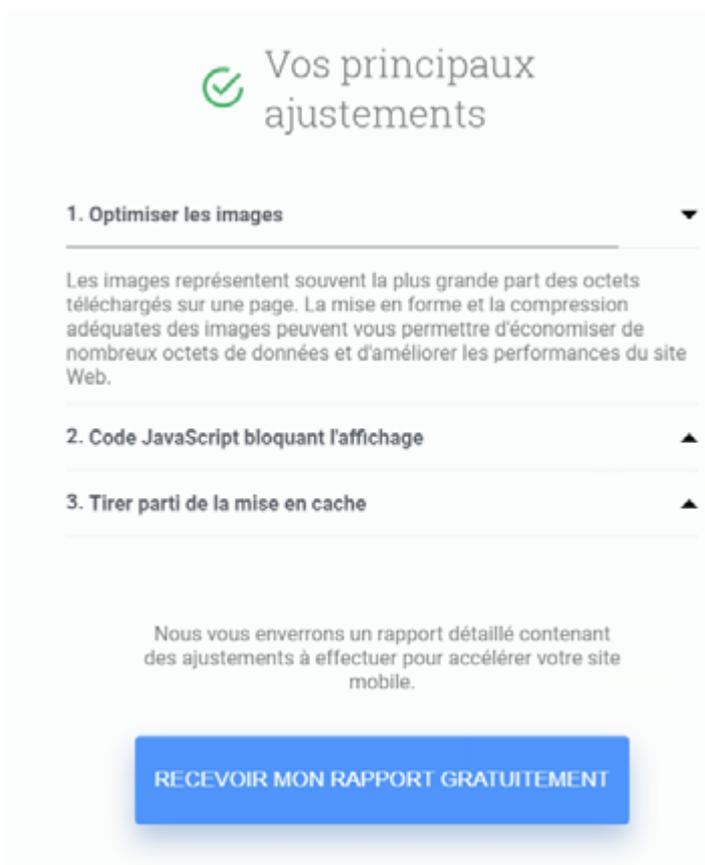
Todo à appliquer

- Rendez vous sur la page [Google PageSpeed Insights](#)
- Entrez l'URL de la page de votre site internet que vous souhaitez tester
- Observez votre score et prenez en compte les recommandations de Google
- Faites appel à une agence web pour tous les aspects techniques d'optimisation

→ Testmysite par Google, pour tester la performance de votre site sur mobile

Testmysite de Google est un peu plus poussé que l'outil précédent et **axé seulement sur la partie mobile**.

Il vous recommande des améliorations détaillées grâce à un rapport gratuit que vous recevez par e-mail.



Vos principaux ajustements

1. Optimiser les images

Les images représentent souvent la plus grande part des octets téléchargés sur une page. La mise en forme et la compression adéquates des images peuvent vous permettre d'économiser de nombreux octets de données et d'améliorer les performances du site Web.

2. Code JavaScript bloquant l'affichage
3. Tirer parti de la mise en cache

Nous vous enverrons un rapport détaillé contenant des ajustements à effectuer pour accélérer votre site mobile.

RECEVOIR MON RAPPORT GRATUITEMENT

Todo à appliquer

- Rendez vous sur [Textmysite](#)
- Entrez l'URL de la page de votre site internet que vous souhaitez tester
- Observez votre score de performance
- Demandez le rapport gratuit de Google

→ Free Broken Link Checker, pour repérer les liens morts

Il n'y a rien de plus mauvais qu'un site rempli de "liens morts". C'est-à-dire de liens qui mènent à des URLs non-existantes.

The screenshot shows the website for 'Free Broken Link Checker'. At the top right, there are links for 'Follow us on' (with a Twitter icon) and 'Contact us'. The main heading is 'Online Broken Link Checker'. Below this, there are two main sections. The left section, titled 'Summary of the features', lists several capabilities: checking websites and blogs for dead links, scanning an unlimited number of web-pages, validating both internal and external URLs, showing the location of problematic links in HTML, reporting error codes (404 etc) for all bad URLs, and running on Windows, Mac OSX, Linux, Android, and IOS. A note mentions a 3000-page limit for the free version. The right section, titled 'Free Check for broken links', prompts the user to 'Enter your URL below (e.g. www.example.com)' and includes a text input field with 'www.' entered. Below the input field is a link to 'Terms & Conditions' and a prominent yellow button labeled 'Find broken links'. At the bottom left, there is a 'Web Hosting Search' logo and an 'AWARD' badge stating 'Our service has been named One of the Best Web'.

De ce fait, il existe un outil très pratique, Free Broken Link Checker. Il permet de scanner tout votre site et **vérifier que tous vos liens sont toujours actifs** et ne comportent pas d'erreur.

Todo à appliquer

- Rendez vous sur [Free Broken Link Checker](#)
- Entrez l'URL de la page de votre site internet que vous souhaitez tester
- Consultez la liste des liens à corriger sur votre site

→ RGPD Officiel by PrestaShop (1.7), pour se conformer au RGPD

Si vous ne le savez pas encore, il est indispensable que **votre site soit conforme au Règlement Général de Protection des Données (RGPD)**.

Ce règlement est entré en vigueur le 25 mai 2018 et oblige toutes les entreprises à prendre ses responsabilités face aux règles et obligations qu'impose ce nouveau règlement.

Il a pour vocation d'encadrer l'utilisation qui est faite des données personnelles des personnes physiques, aussi bien les particuliers que les professionnels. Il s'applique à tout traitement de données à caractère personnel (ex : collecte, conservation, extraction, utilisation, destruction, etc.)

Ce module est donc une **première étape pour gérer la conformité RGPD sur votre site**. Il va permettre aux autres modules de déclarer les données personnelles qu'ils gèrent et vous permettre de gérer de manière centralisée les consentements de vos clients liés à ces données personnelles.

Todo à appliquer

- Connectez-vous au back-office PrestaShop de votre site
- Rendez vous dans le menu Modules > Module Manager
- Recherchez et téléchargez le module gratuit RGPD Officiel by PrestaShop (1.7)
- Configurez le module en suivant ses indications

BOOSTER

VOTRE CONVERSION



Amener du trafic sur votre site pour ne pas le convertir est quand même rageant, n'est-ce pas ?

Nous vous listons donc des outils efficaces pour **transformer plus facilement vos visiteurs en acheteurs**.

→ **Société des Avis Garantis pour récolter les avis de vos clients**

7 personnes sur 10 consultent des avis avant d'acheter. Le saviez-vous ?

Nous savons qu'accumuler les solutions n'est pas très pratique et économique pour un e-commerçant. De ce fait, nous vous conseillons une solution de récolte d'avis abordable, Société des Avis Garantis.

Elle vous permet de récolter des avis sur votre e-commerce et vos produits en quelques clics. Des relances automatiques par e-mail sont configurables afin que vos clients laissent un avis après leur achat.

De plus, vos étoiles s'affichent dans les résultats de moteur de recherche tels que Google.

La version gratuite est limitée à 25 commandes par mois.

The screenshot displays the Société des Avis Garantis website interface. At the top, the logo and navigation links (ACCUEIL, MENTIONS LÉGALES, CONTACT) are visible. The main heading is 'ATTESTATION DE CONFIANCE'. Below this, the 'Note globale' is shown as 9.8/10, based on 9 published reviews, with five stars. To the right, there are three icons representing 100% positive reviews (9 avis), 0% neutral reviews (0 avis), and 0% negative reviews (0 avis). The 'Attestation du marchand' section features the 'Mon shopping bien-être by Gaëlle' logo and a statement of compliance with the Société des Avis Garantis standards. Below this, the 'Derniers avis clients positifs' section shows two reviews: one with a 4/5 rating and another with a 5/5 rating. The bottom right corner includes the 'Société des AVIS GARANTIS' logo and the signature of Patrick Duvall, President of the Société des Avis Garantis, along with an 'Indice de transparence' link.

1er Tarif : Offre Easy à 9.90 € HT par mois pour 50 commandes mensuelles

Todo à appliquer

- Créez un compte sur le site [Société des Avis Garantis](#)
- Configurez votre profil en suivant les indications
- Connectez-vous au back-office PrestaShop de votre site
- Rendez vous dans le menu Modules > Module Manager
- Recherchez et téléchargez le module gratuit [Société des Avis Garantis](#)
- Configurez le module en suivant ses indications

→ Module PrestaShop Relance de Paniers Abandonnés - Pro pour relancer vos paniers abandonnés

6 à 7 internautes sur 10 ajoutent des articles dans leur panier sans finaliser leur commande.

Ce scénario peut être évité en paramétrant des relances d'e-mails automatiques dès qu'un panier est abandonné par un de vos clients ou prospects.

Le module PrestaShop de Relance de Paniers Abandonnés - Pro permet une **personnalisation poussée de vos e-mails et une configuration facile.**

YOUR**LOGO**

REVENEZ VITE !

Avant que vos articles ne soient plus disponibles...

Bonjour Marie,

Nous avons mis de côté les articles sur lesquels vous avez eu un coup de coeur :



Tee-Shirt Renard

29,99€

Tee-shirt homme col rond, coupe droite,
100 % coton.



Mug "Best is yet to come"

14,99€

Le mug idéal pour les amoureux de la vie !

Prix du module : 119,99 € HT (2019)

Todo à appliquer

- Connectez-vous au back-office PrestaShop de votre site
- Rendez vous dans le menu Modules > Module Manager
- Recherchez et téléchargez le module [Relance de Paniers Abandonnés - Pro](#)
- Personnalisez vos e-mails de relance en intégrant votre logo et vos couleurs

→ Module PrestaShop Popup Newsletter pour dynamiser l'inscription à votre newsletter

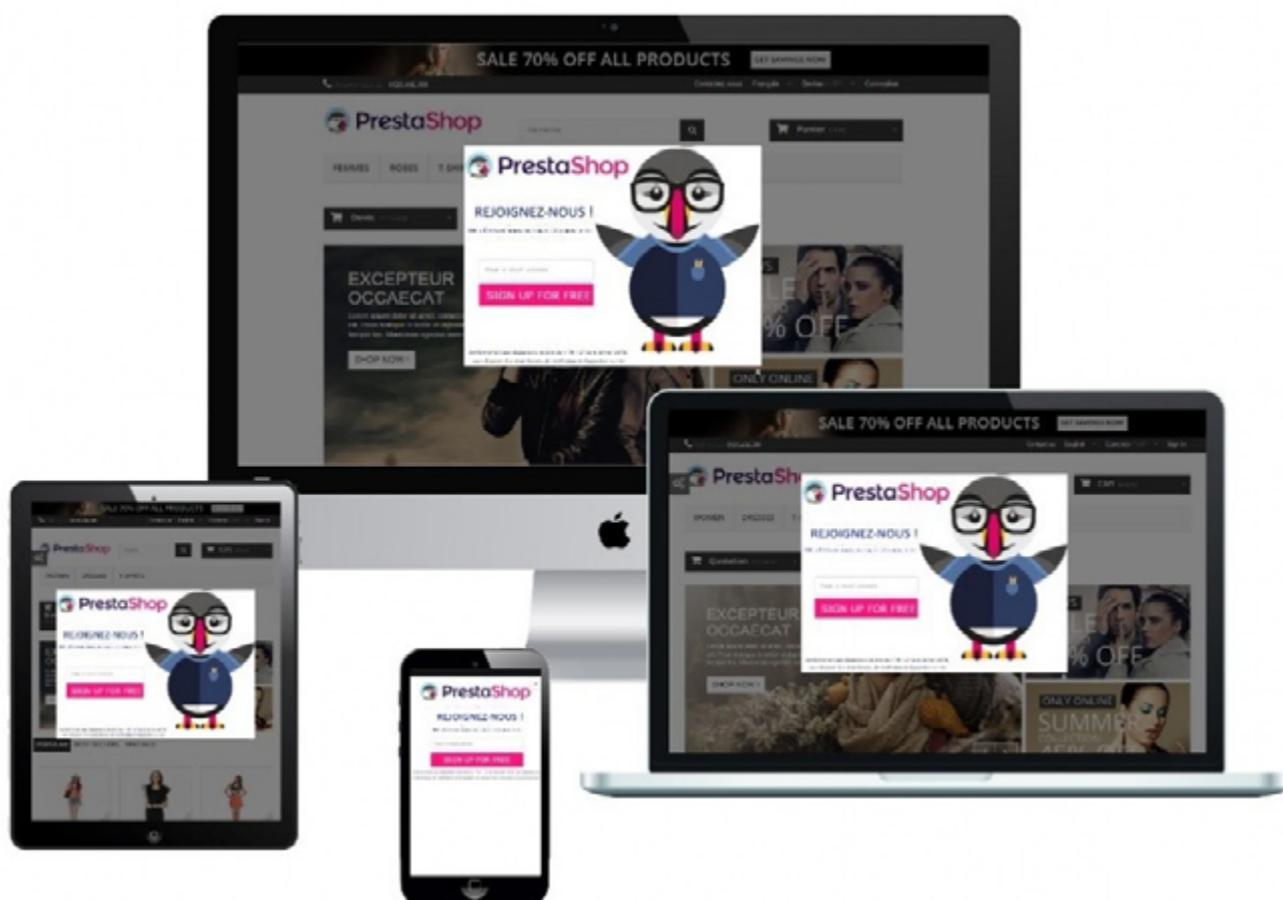
Pour grossir votre base de données clients, vous devez récupérer leur coordonnées, notamment leur e-mail afin de les **fidéliser par la suite avec une newsletter**. Cela paraît logique.

Cependant, il faut leur donner envie de laisser leur e-mail. Vos prospects doivent y trouver un intérêt.

“Recevez notre newsletter, inscrivez-vous”. Ce message ne donne pas vraiment envie, n'est-ce pas ?

Vous pouvez user d'ingéniosité telle qu'une réduction ou une gratuité des frais de livraison sur une prochaine commande.

N.B. : attention au RGPD, demandez bien le consentement de l'internaute.



Prix du module : 59,99 € HT (2019)

Todo à appliquer

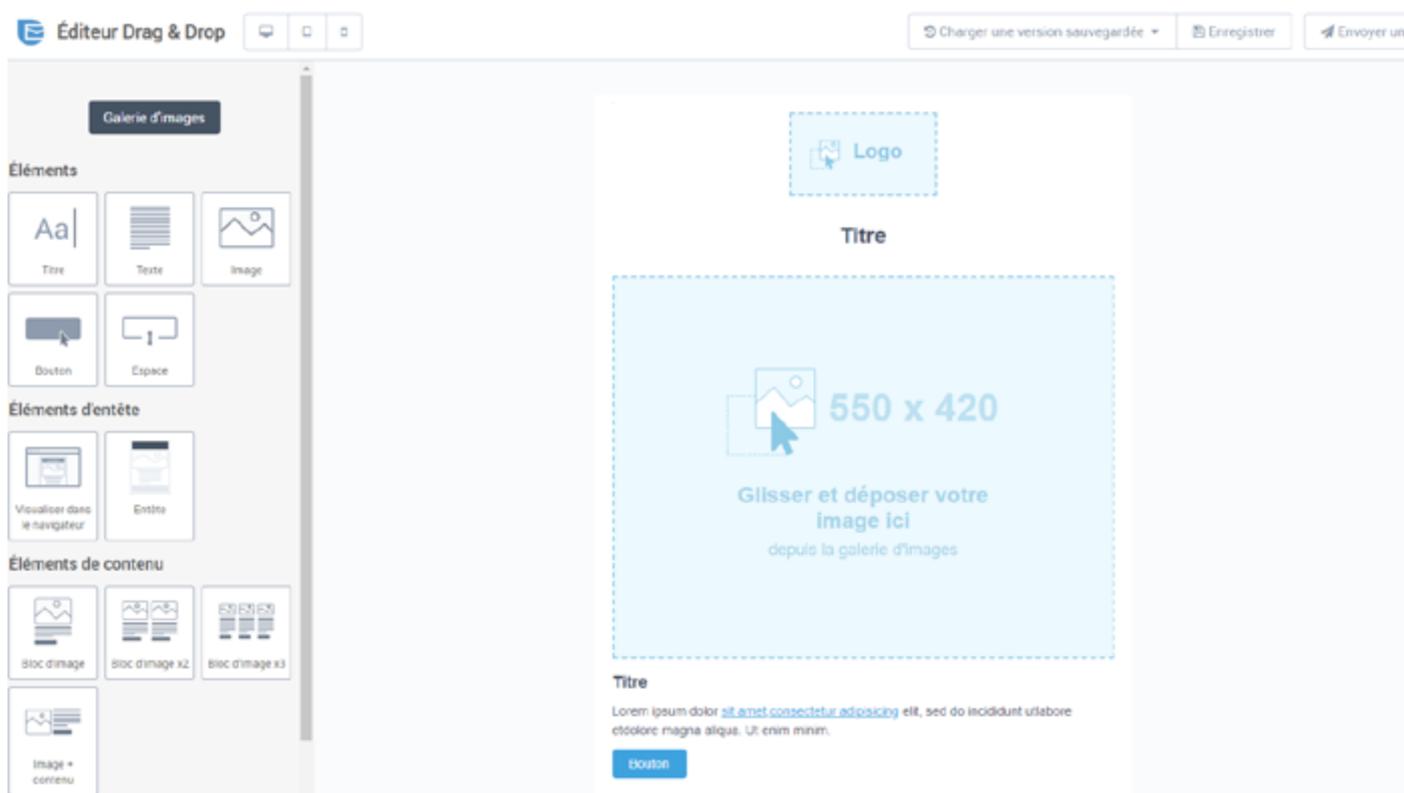
- Connectez-vous au back-office PrestaShop de votre site
- Rendez vous dans le menu Modules > Module Manager
- Recherchez et téléchargez le module [Popup Newsletter](#)
- Personnalisez votre popup pour la créer aux couleurs de votre site

→ Sendinblue, pour envoyer vos newsletters

Dès que vous avez récupéré les e-mails de vos prospects et clients, vous avez besoin d'un logiciel pour créer et envoyer vos newsletters.

Sendinblue est parfait pour remplir cette mission. Grâce à son éditeur Drag & Drop intégré, il vous est très facile de **personnaliser vos newsletters et vos divers e-mails**.

D'autant plus que la solution est liée directement à votre site e-commerce PrestaShop grâce à son module gratuit.



1er Tarif : Offre Lite à 19 € HT par mois pour 40 000 e-mails mensuels

Todo à appliquer

- Créez votre compte sur le site [Sendinblue](#)
- Configurez votre profil en suivant les indications
- Connectez-vous au back-office PrestaShop de votre site
- Rendez vous dans le menu Modules > Module Manager
- Recherchez et téléchargez le module gratuit [Sendinblue](#)
- Configurez le module en suivant ses indications
- Créez et envoyez vos newsletters dans votre espace sur le site [Sendinblue](#)

→ Adeptmind, de l'intelligence artificielle à l'intérieur de votre site e-commerce

Connaissez-vous le machine learning ? Brièvement, cette technologie permet d'apprendre du comportement de l'utilisateur et de **prédire ses actions et ses besoins** en se basant sur des statistiques, des observations et des analyses de données.

Adeptmind a donc construit une **plateforme technologique d'apprentissage automatique** en utilisant le deep learning et le traitement du langage naturel du client. Ainsi, Adeptmind permet de comprendre l'intention du client à partir de ses requêtes de recherche.

Vos clients pourront alors **rechercher des requêtes complexes en langage naturel** telles que "T-shirt asymétrique pour l'été", "Sac à main pour le week-end à la plage".

L'impact d'une bonne expérience de recherche est presque immédiat.

Todo à appliquer

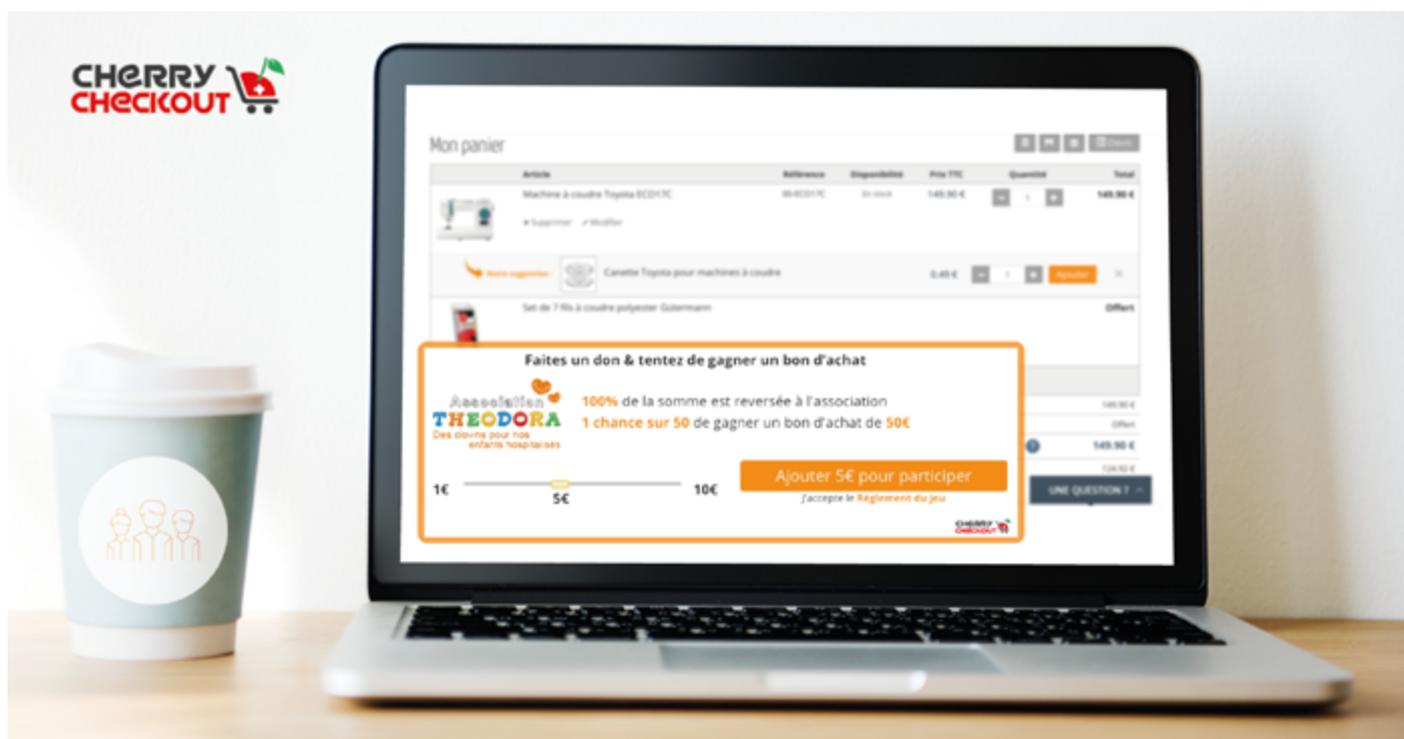
- Connectez-vous au back-office PrestaShop de votre site
- Rendez vous dans le menu Modules > Module Manager
- Recherchez et téléchargez le module gratuit [Adeptmind Search & Filters Module](#)
- Une fois activé, Adeptmind lance sa recherche (il peut y avoir un certain délai)

→ Cherry Checkout pour rendre votre site solidaire

La solution Cherry Checkout permet aux e-commerçants d'ajouter une cerise sur le gâteau : une touche de **responsabilité sociale et solidaire**. Et c'est le top pour l'image de votre entreprise.

Pour ceux déjà présents dans le secteur de l'économie responsable, vous affirmez à vos clients vos valeurs humaines.

Et votre client, il y gagne quoi ? Des bons d'achats d'une valeur dix fois supérieure au montant de son don. Un super moyen de le fidéliser.



Prix du module : 29,99 € HT (2019)

Todo à appliquer

- Connectez-vous au back-office PrestaShop de votre site
- Rendez vous dans le menu Modules > Module Manager
- Recherchez et téléchargez le module [Cherry Checkout](#)
- Configurez le module en suivant ses indications

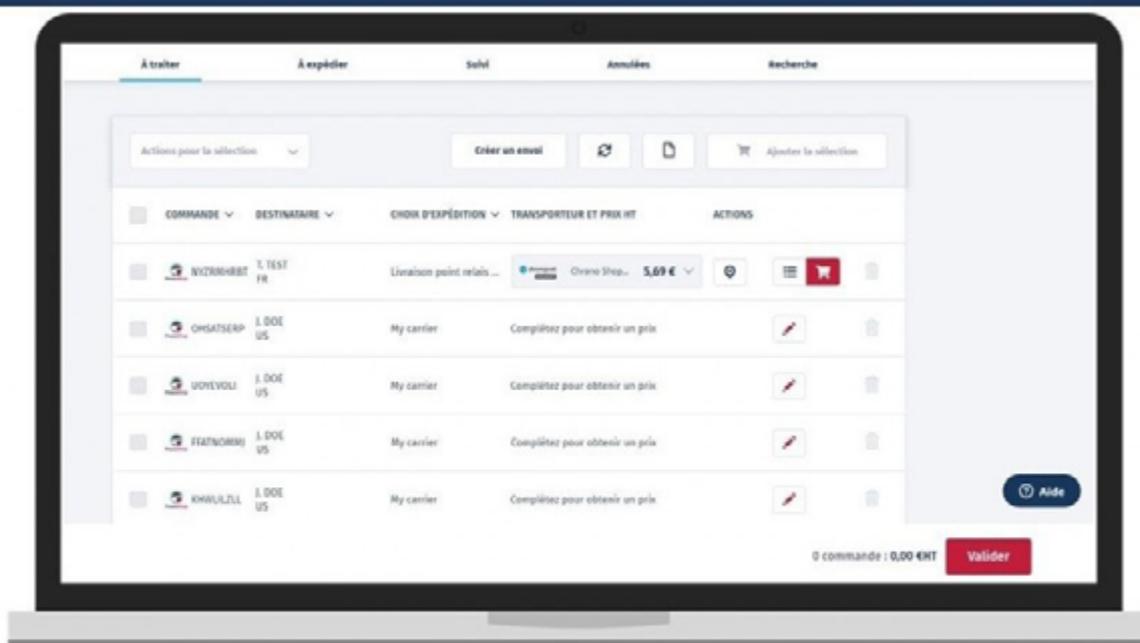
→ Boxtal, la solution de livraison pensée pour les e-commerçants

Solution d'expédition multi-transporteurs, Boxtal permet aux entreprises du e-commerce de **diversifier leur offre de livraison** tout en simplifiant au maximum la gestion des expéditions.

Disponible sur Prestashop, elle vous permet de :

- Accroître votre taux de conversion en donnant le choix du mode de livraison à vos clients
- Réduire vos frais de port grâce à des tarifs négociés avec les meilleurs transporteurs du marché, sans contrat ni engagement
- Gagner du temps dans la gestion de vos expéditions en important automatiquement toutes vos commandes et en éditant vos bordereaux en 1 clic
- Fidéliser vos clients en améliorant leur expérience après-vente grâce au suivi en temps réel et à un SAV unique

Importez vos commandes en 1 clic



BOXTAL
YOUR SHIPPING EXPERT

Tarif : Les outils d'expédition proposés par Boxtal sont gratuits.

Ce que vous payez : le prix du transport, à tarif préférentiel dès le premier envoi

Attention : Configuration minimale nécessaire : version Prestashop 1.6

Todo à appliquer

- Connectez-vous au back-office PrestaShop de votre site
- Rendez vous dans le menu Modules > Module Manager
- Recherchez et téléchargez le module gratuit [Boxtal Connect](#)
- Lancez le parcours de configuration depuis Prestashop : cliquez sur le bandeau « Je connecte ma boutique » en haut de la page.
- Saisissez vos identifiants ou créez un compte sur [boxtal.com](#) (c'est gratuit)
- Confirmez l'URL de votre boutique
- Votre boutique Prestashop est connectée et vos commandes à expédier sont déjà importées dans votre compte Boxtal !

FLUIDIFIER VOTRE PAIEMENT

04

Une étape incontournable lors de la création de votre site e-commerce : le paiement. Alors oui, vous pouvez utiliser la solution que votre banque vous propose mais cette solution risque de vous coûter du temps et de l'argent.

Sinon il y a d'autres alternatives telles que **Mollie** ! Un prestataire qui simplifie vos processus de paiement.

→ Pas de contrat VAD

Pas de contrat, pas de frais cachés, pas de contrat VAD requis. Vous ne payez que pour les transactions réussies !
D'autant plus que le module de Mollie est **compatible avec PrestaShop et bien d'autres CMS.**

Transactions

Tous les profils ▼ Exporter Rafraîchir Mode test

Solutions	Montant	Statuts	Détails	Date	Chercher
	24,00 €	PAYÉ	Commande 100020090	20 juin. 2018 à 14:50	Mots clef
	12,50 €	PAYÉ	Commande 100020089	20 juin. 2018 à 13:40	Période
	12,50 €	EXPIRÉ	Commande 100020088	20 juin. 2018 à 11:24	<input checked="" type="radio"/> Aujourd'hui
	24,00 €	PAYÉ	Commande 100020087	20 juin. 2018 à 09:42	<input type="radio"/> Cette semaine
	24,00 €	EN ATTENTE	Commande 100020086	19 juin. 2018 à 23:53	<input type="radio"/> Ce mois-ci
	48,00 €	EN ATTENTE	Commande 100020085	19 juin. 2018 à 21:38	<input type="radio"/> Personnalisé
	24,00 €	PAYÉ	Commande 100020084	19 juin. 2018 à 21:12	Statut
	6,60 €	PAYÉ	Commande 100020083	19 juin. 2017 à 19:53	<input type="checkbox"/> Installé
	24,00 €	PAYÉ	Commande 100020082	19 juin. 2018 à 18:14	<input type="checkbox"/> Payé
	12,50 €	REMBOURSE	Commande 100020081	19 juin. 2018 à 15:23	<input checked="" type="checkbox"/> Ouvert
	12,50 €	PAYÉ	Commande 100020080	19 juin. 2018 à 12:42	<input checked="" type="checkbox"/> En attente
	24,00 €	PAYÉ	Commande 100020079	19 juin. 2018 à 07:10	<input checked="" type="checkbox"/> Annulé
	24,00 €	PAYÉ	Commande 100020078	19 juin. 2018 à 06:28	<input type="checkbox"/> Expiré

Remboursé
 Impayé
 Echoué

Solutions
 IDEAL

→ Choix des méthodes de paiement

Il n'y a rien de mieux que de pouvoir offrir **les méthodes de paiement préférées de vos clients.** Avec une multitude de choix de paiement, Mollie vous donne la liberté d'installer les moyens de paiement qui vous conviennent. De la carte bancaire en passant par American Express ou encore par virement SEPA.

→ Votre e-commerce à l'international

Vous sentez que c'est le **moment de développer votre site e-commerce à l'étranger** ? Mais vous n'avez pas les méthodes de paiement que nos voisins ont coutume d'utiliser ? Mollie vous propose les moyens de paiement les plus utilisés en Europe.

Et, si vous souhaitez vendre aux Etats-Unis par exemple, c'est également possible ! Grâce à la fonctionnalité Multicurrency de Mollie, proposez à vos clients de payer dans la devise de leur choix et recevez l'argent directement en euro.

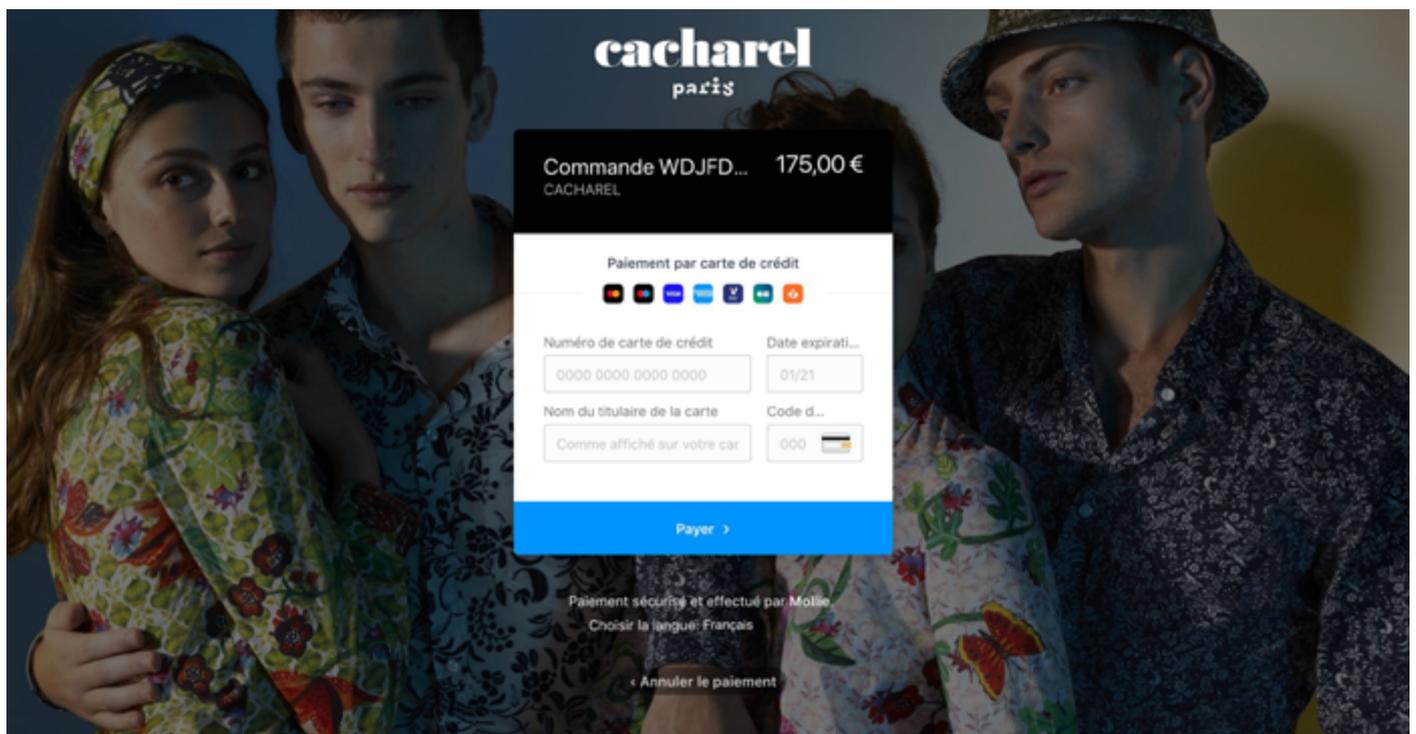
→ Les paiements récurrents

Si vous proposez une offre sous forme d'abonnement ou de forfait, Mollie vous offre la possibilité de mettre en place **des paiements récurrents** afin de faciliter la collecte d'argent.

→ Renforcement de votre image de marque

En plus de paiements flexibles et personnalisables, Mollie vous permet de minimiser vos abandons de panier grâce à la personnalisation de la page de paiement à l'image de votre marque.

Vous proposez à vos acheteurs une **véritable expérience de marque** et ce jusqu'au paiement, renforçant ainsi leur sentiment de sécurité.



→ La sécurité avant tout

En parlant de sécurité, Mollie met **un point d'honneur sur la sécurité en assurant des paiements via 3D secure**, lorsque vos clients payent par carte bancaire par exemple, et avec un niveau de certification 1 de la norme PCI-DSS, toutes les données bancaires cryptées.

Avec des fonctionnalités simples et efficaces, Mollie **séduit déjà plus de 57 000 e-commerçants**.

Todo à appliquer

- Connectez-vous sur le back-office de votre site PrestaShop
- Téléchargez le module gratuit de [Mollie](#)
- Configurez le module en suivant ses indications
- Finalisez l'ouverture de votre compte dans votre [espace Mollie](#)
- Vous êtes prêt à traiter des paiements !

SUIVRE VOS STATISTIQUES

05

Suivre vos statistiques est **essentiel dans votre stratégie e-commerçante** afin d'étudier le comportement de vos internautes et d'optimiser votre site constamment.

Sans oublier qu'il est toujours bon d'avoir un oeil sur ces concurrents et votre marché pour ne pas se faire surprendre par les évolutions de l'e-commerce.

→ Analysez le comportement de vos visiteurs avec Google Analytics

Google Analytics peut être un véritable calvaire si vous ne savez pas quels indicateurs de performance suivre.

Les **principaux indicateurs, appelés également KPIs** (Key Performance Indicator), à suivre sont :

Nombre de visiteurs (*dans le menu Audience > Vue d'ensemble*)

Grâce à Google Analytics, il est possible **de connaître le nombre de visiteurs** (utilisateurs) sur votre site internet. D'autant plus que l'outil vous distingue les visiteurs uniques et les visites répétées (appelées sessions).

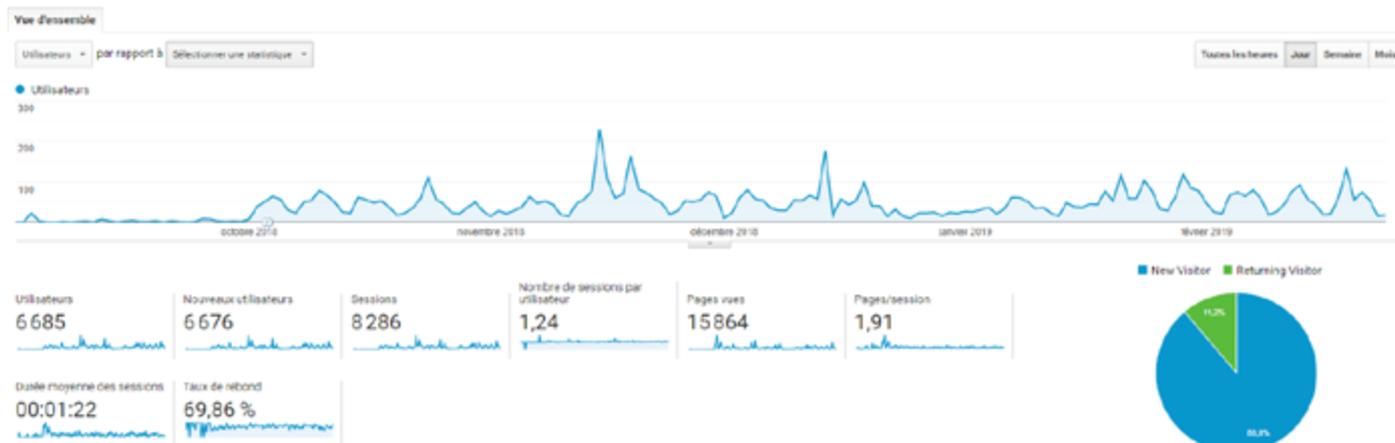
Temps passé sur votre site (*dans le menu Audience > Vue d'ensemble*)

La durée moyenne d'une session vous indique **le temps que l'utilisateur a passé sur votre site**.

Taux de rebond (*dans le menu Audience > Vue d'ensemble*)

Le taux de rebond est le **pourcentage estimé de visiteurs qui n'ont visité aucune page** et qui ont quitté votre site au bout de 0 seconde.

En d'autres termes, plus ce taux est élevé, plus vous devez vous poser des questions et améliorer vos pages.



Temps passé sur une page (dans le menu Comportement > Contenu du site > Toutes les pages)

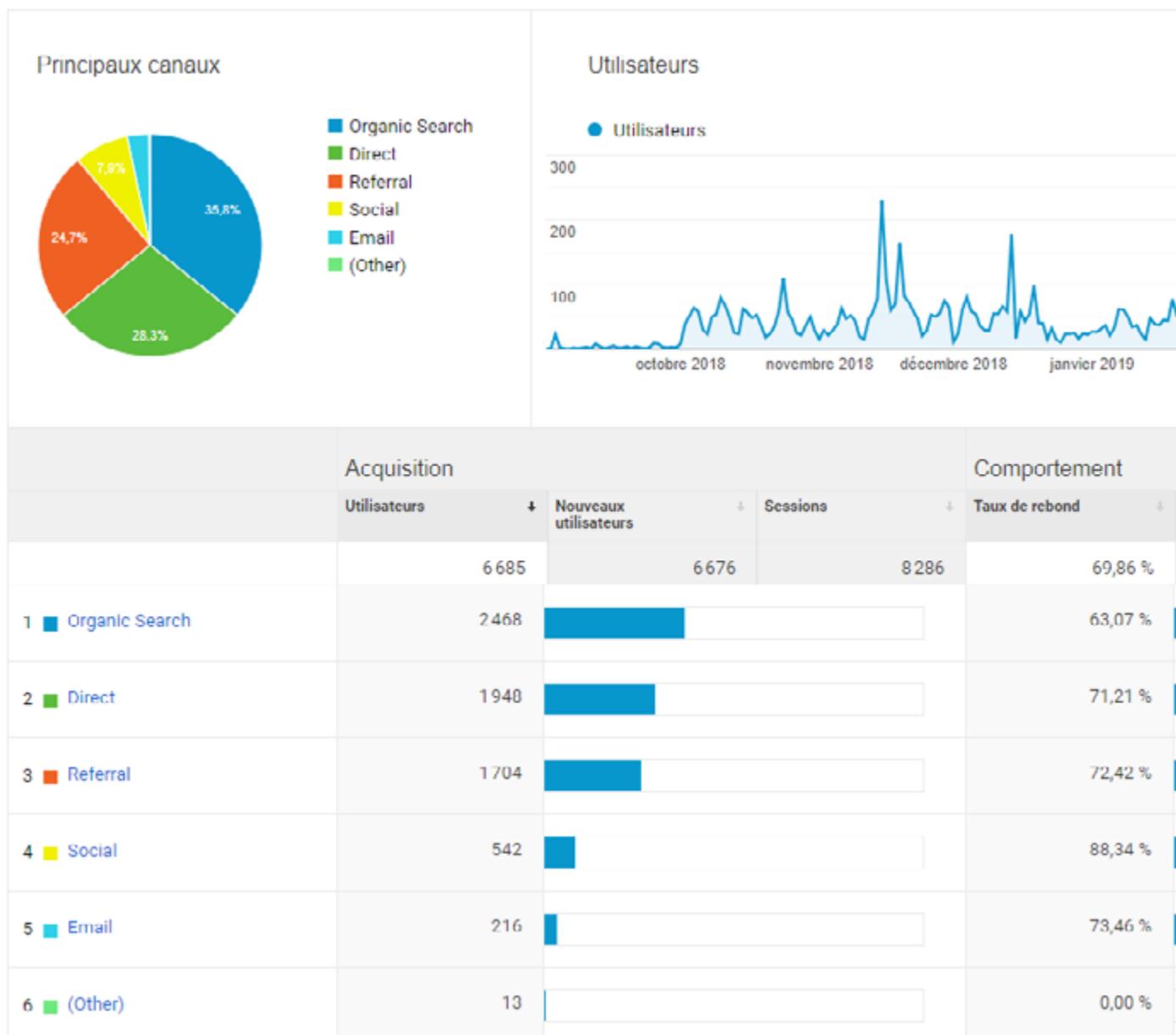
Le **temps passé sur une page estimé** par Google Analytics se situe dans la colonne "Temps moyen passé sur la page" pour chaque page web listée.

Objectifs de conversion (dans le menu Paramètres > Vue > Objectifs)

Vous avez la possibilité de mettre en place des **objectifs afin de suivre vos conversions**. Par exemple : un objectif d'inscription à une newsletter, un objectif de soumission du formulaire de contact, une vente... etc.

Les sources d'acquisition (dans le menu Acquisition > Tout le trafic > Canaux)

Il est important de connaître les **différentes sources d'acquisition sur votre site internet**. Si, par exemple, votre source de trafic organique (provenant des moteurs de recherche) est basse, vous devez améliorer entre autres votre référencement naturel afin d'apparaître plus souvent dans les résultats de recherche.



Les usages mobiles (*dans le menu Audience > Mobile > Vue d'ensemble*)

Bien qu'il soit indispensable de créer un site mobile-first (c'est-à-dire un site pensé pour le mobile), il est toujours intéressant de **comprendre les usages de vos visiteurs**. Si vous avez une audience sur mobile en majorité, vous savez qu'il est primordial de travailler votre site dans ce sens.

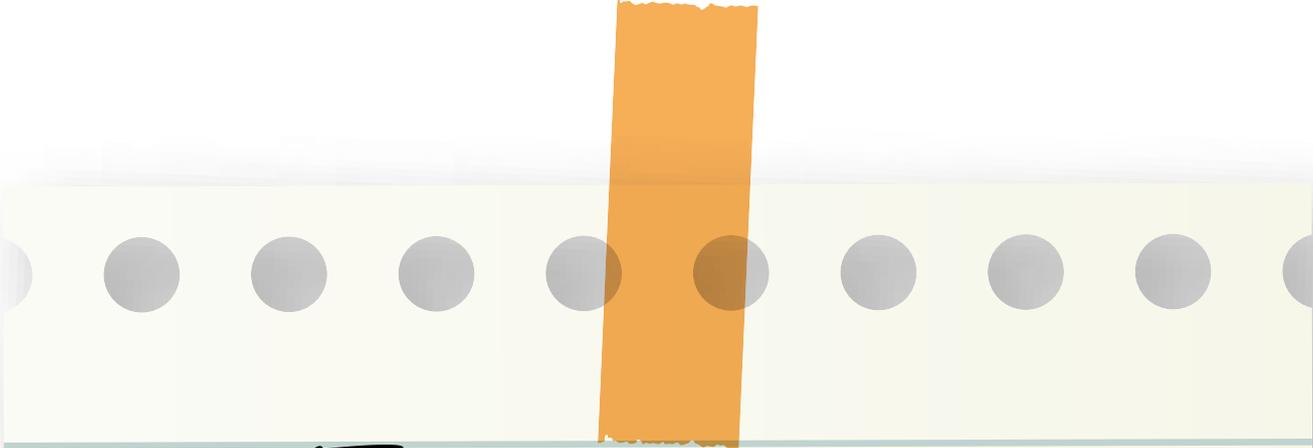
Le temps réel (*dans le menu Temps réel > Vue d'ensemble*)

Il est possible de **consulter des statistiques en temps réel** sur Google Analytics. C'est très pratique si un jour vous voulez consulter le nombre de visiteurs sur votre site internet suite au lancement d'une campagne e-mailing ou à l'ouverture de pré-commande d'un produit par exemple.

Les pages les plus visitées (*dans le menu Comportement > Contenu du site > Toutes les pages*)

Si vous souhaitez connaître les produits ou les catégories de produits les plus visités, c'est dans ce menu que vous le verrez.

Toutes vos pages sont listées par Google Analytics avec le nombre de visites répétées. C'est un bon moyen de connaître **quelles catégories, quels produits ou quelles pages web sont à optimiser** et à améliorer.



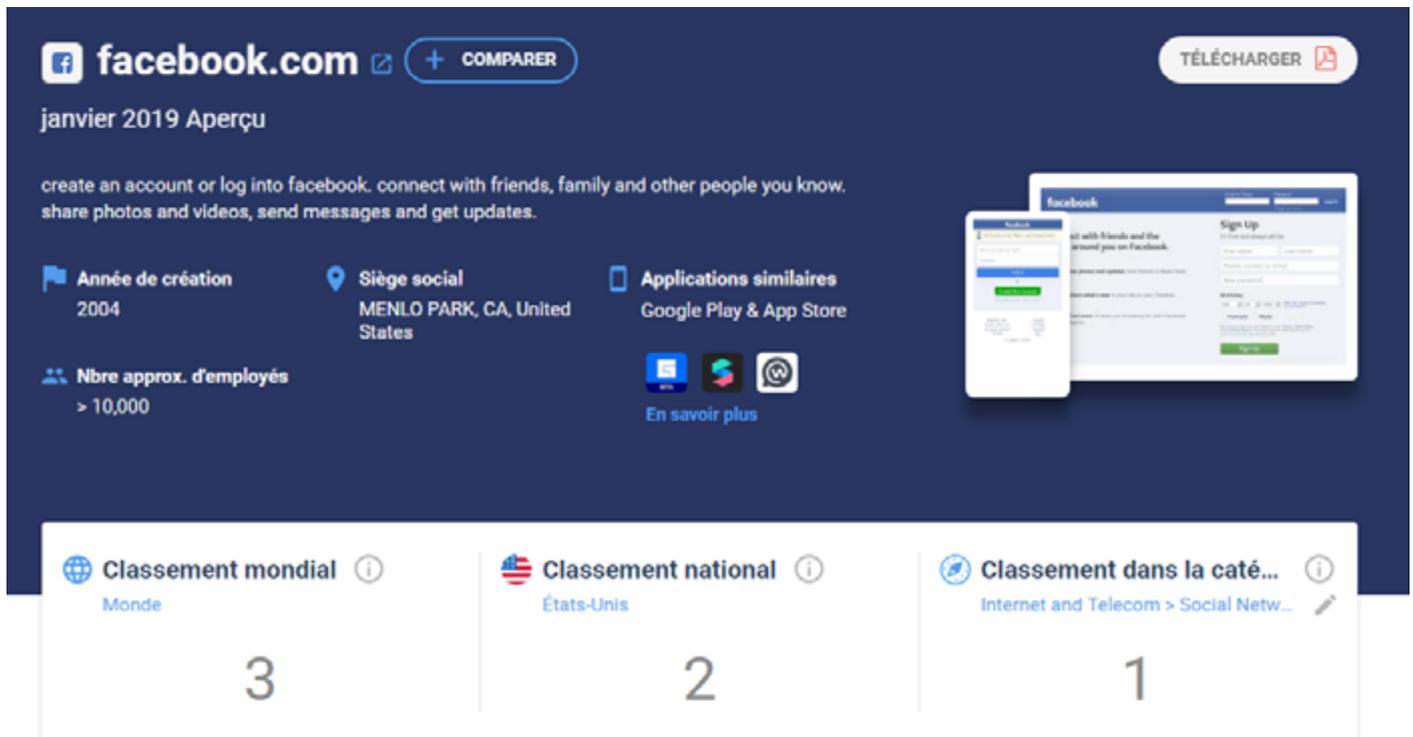
Todo à appliquer

- Connectez-vous sur votre espace [Google Analytics](#)
- Rendez-vous dans les différents menus cités précédemment pour consulter vos statistiques
- Réajustez votre site, vos pages web et vos contenus

→ Suivez les statistiques de vos concurrents avec SimilarWeb

SimilarWeb est un outil très pratique pour **découvrir les statistiques de vos concurrents**.

Attention, c'est un outil qui peut s'avérer en dessous de la réalité dans certains cas.



facebook.com [+](#) COMPARER [TÉLÉCHARGER](#)

janvier 2019 Aperçu

create an account or log into facebook. connect with friends, family and other people you know. share photos and videos, send messages and get updates.

Année de création
2004

Siège social
MENLO PARK, CA, United States

Applications similaires
Google Play & App Store

Nbre approx. d'employés
> 10,000

En savoir plus

Classement mondial Monde: 3

Classement national États-Unis: 2

Classement dans la caté... Internet and Telecom > Social Netw...: 1

Néanmoins, vous avez déjà de nombreux repères au niveau de leur trafic, sources d'acquisition, leur répartition de recherche organique/payante, leur trafic par pays, etc.



facebook.com [+](#) COMPARER janv. 2019 [TÉLÉCHARGER](#)

Aperçu du trafic ⓘ

Données estimées [Vérifier votre site internet](#)

Visites totales ⓘ
Sur ordinateurs et mobiles au cours des 6 derniers mois

Engagement

Visites totales	22.03B ↓ 0.33%
Durée moyenne d'un...	00:11:46
Pages par visite	11.16
Taux de rebond	29.33%

Aug 18 Sep 18 Oct 18 Nov 18 Dec 18 Jan 19

Que pensez-vous de notre analyse du trafic ? [Donnez-nous votre avis !](#)

Sites référents ①



2.98%

du trafic provient de Sites référents

Top des sites internet référents : ①

 messenger.com	8.49%
	▲ 6.27%
 msn.com	5.20%
	▼ 0.96%
 tinder.com	2.00%
	▲ 26.52%
 twitch.tv	1.82%
	▲ 7.34%
 click.mail.ru	1.81%
	▲ 66.70%



Top des sites de destination: ①

Aucun site de destination

Accédez à 995 de sites référents en plus

Todo à appliquer

- Rendez vous sur le site [SimilarWeb](#)
- Entrez une URL de site dans la barre de recherche en haut à gauche de votre écran
- Créez un compte si vous souhaitez consulter des données + poussées (Offre SimilarWeb Pro sur devis)

→ Buzzsumo, pour repérer les articles les plus partagés

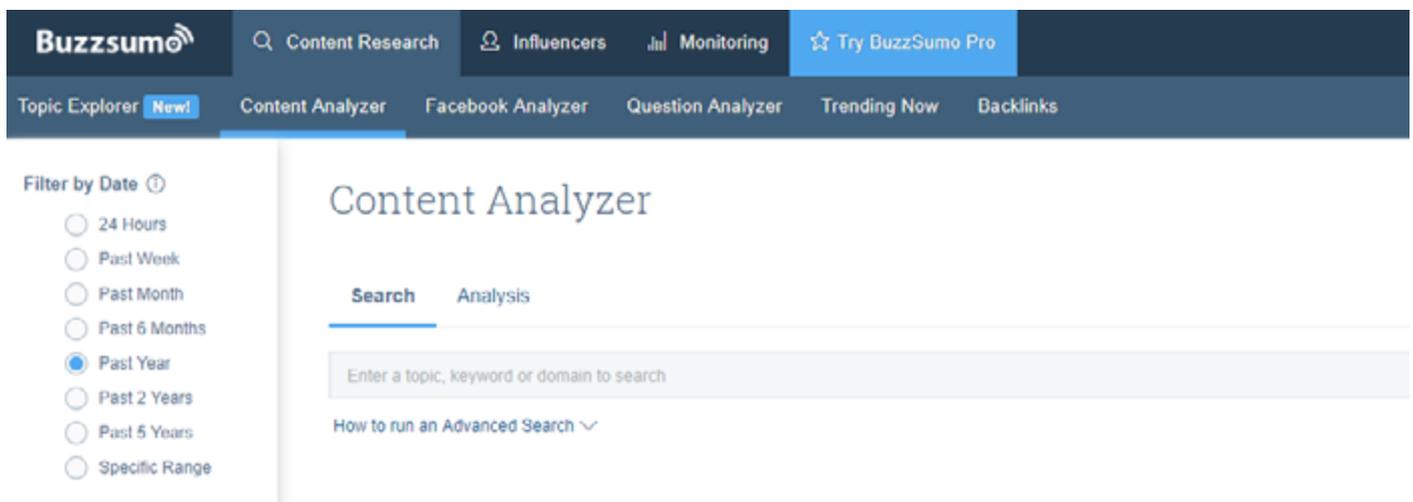
Buzzsumo vous aide à connaître le nombre de partage d'un article de blog ou d'une page web sur les réseaux sociaux.

Pourquoi cette solution est-elle intéressante pour vous ?

Tout simplement car si les internautes partagent un contenu c'est qu'il retient leur attention, non ?

De ce fait, si vous êtes à court de sujets, c'est un bon indicateur de contenus qui ont fonctionné sur la toile.

C'est un outil payant mais qui permet de consulter des statistiques en version gratuite. Et c'est largement suffisant pour débiter et rechercher les contenus les plus partagés de vos concurrents ou tout autre site web.



Todo à appliquer

- Rendez vous sur le site [Buzzsumo](https://www.buzzsumo.com)
- Créez votre compte gratuitement
- Entrez une URL de site web dans la barre de recherche
- Triez les résultats par réseau social (si vous recherchez des partages sur un réseau plus professionnel par exemple, triez la colonne "LinkedIn")

→ FEVAD, pour se tenir au courant des tendances du marché

La FEVAD (Fédération Française du e-commerce et de la Vente à Distance) n'est plus à présenter ou en tout cas, nous l'espérons pour vous. Car c'est un **puit de connaissances et de statistiques utiles** pour suivre l'évolution de votre marché en tant qu'e-commerçant.

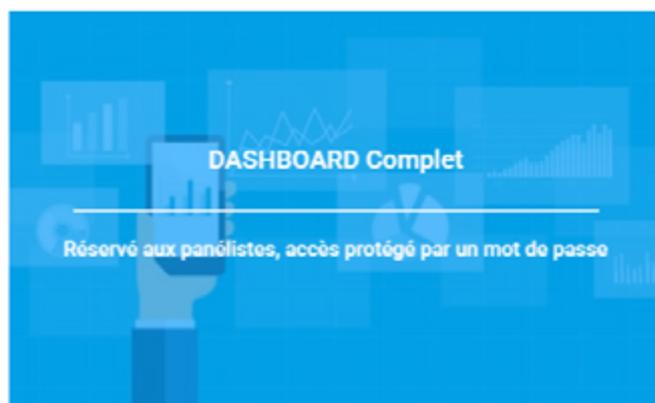
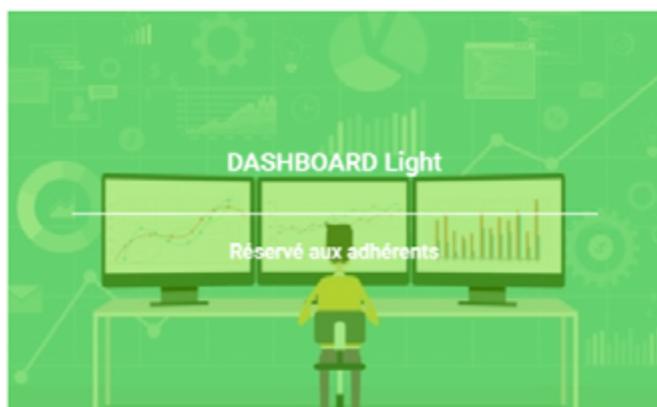
Exemple : la FEVAD publie chaque trimestre un bilan des chiffres du e-commerce.

LE DASHBOARD E-COMMERCE FEVAD

En complément de ses différentes [études](#) et [indicateurs](#), la FEVAD publie à l'attention de ses adhérents un dashboard sur l'évolution du e-commerce. Ce dashboard est actualisé tous les mois. Il comporte plusieurs indicateurs concernant la croissance du e-commerce, la progression des autres circuits de distribution, l'évolution de la croissance par secteurs (mode homme, femme, enfant, chaussure, beauté-santé, équipement de la maison, décoration, sport, bijoux,...) ainsi que les requêtes Google par secteur (cf. [modèle de dashboard](#)). Les données publiées dans le dashboard sont issues du panel iCE 100 et des données collectées auprès de nos partenaires (Banque de France, Institut Français de la Mode, Google).

La version complète du Dashboard est réservée aux entreprises membres de la Fevad qui participent au panel iCE 100. La version light est accessible à toutes les entreprises membres de la Fevad.

Pour toute information complémentaire concernant le Dashboard, merci de nous contacter.



Todo à appliquer

- Rendez vous sur le site [Fevad](#)
- Rendez vous dans l'onglet Études > Toutes les études
- Si vous êtes adhérent, vous pouvez accéder à un véritable tableau de bord sur l'évolution des chiffres du e-commerce

ACCROÎTRE VOTRE COMMUNAUTÉ



Les réseaux sociaux sont souvent sous-estimés. Car n'étant pas entouré d'une équipe marketing, l'**e-commerçant fait souvent avec ses moyens et le temps qui lui est imparti** dans une journée.

Or, il est toujours important de vous faire une image de marque cohérente. Les internautes ont le réflexe aujourd'hui de **consulter les réseaux sociaux, les avis clients avant tout achat**. Un réseau social vide, sans animation ne donne pas confiance aux consommateurs.

En plus, des outils existent pour vous faciliter la vie et vous faire gagner du temps.

→ **AgoraPulse, pour animer votre page Facebook**

AgoraPulse vous propose des **outils gratuits sur sa plateforme** qui vous seront grandement utiles pour accroître votre communauté sur les réseaux sociaux, notamment Facebook.

Imaginez que vous fassiez un **concours sur votre page Facebook**. Vous récoltez un nombre de j'aime et de commentaires impressionnants. Comment organiser le tirage au sort du gagnant ?

Facile ! AgoraPulse vous met à disposition un tirage au sort en ligne en quelques clics.

Outils gratuits de Marketing Médias Sociaux

Vous cherchez à en faire plus avec un minimum de ressources sur les réseaux sociaux?
Vous n'êtes pas seul. Essayez l'un de nos outils gratuits, utilisés par des milliers de spécialistes du marketing et d'agences pour améliorer leurs résultats marketing sur les médias sociaux.

Baromètre de Page Facebook	Rapport d'Analyse pour Twitter	Concours sur les Pages Facebook
		
Le meilleur moyen d'obtenir un rapide aperçu de la qualité des interactions de vos fans sur votre page Facebook.	Comparez en quelques clics la performance de votre compte Twitter par rapport à vos concurrents.	Créez des concours amusants et faciles à mettre en place grâce à notre outil dédié.
En savoir plus Essayer	En savoir plus Essayer	En savoir plus Essayer

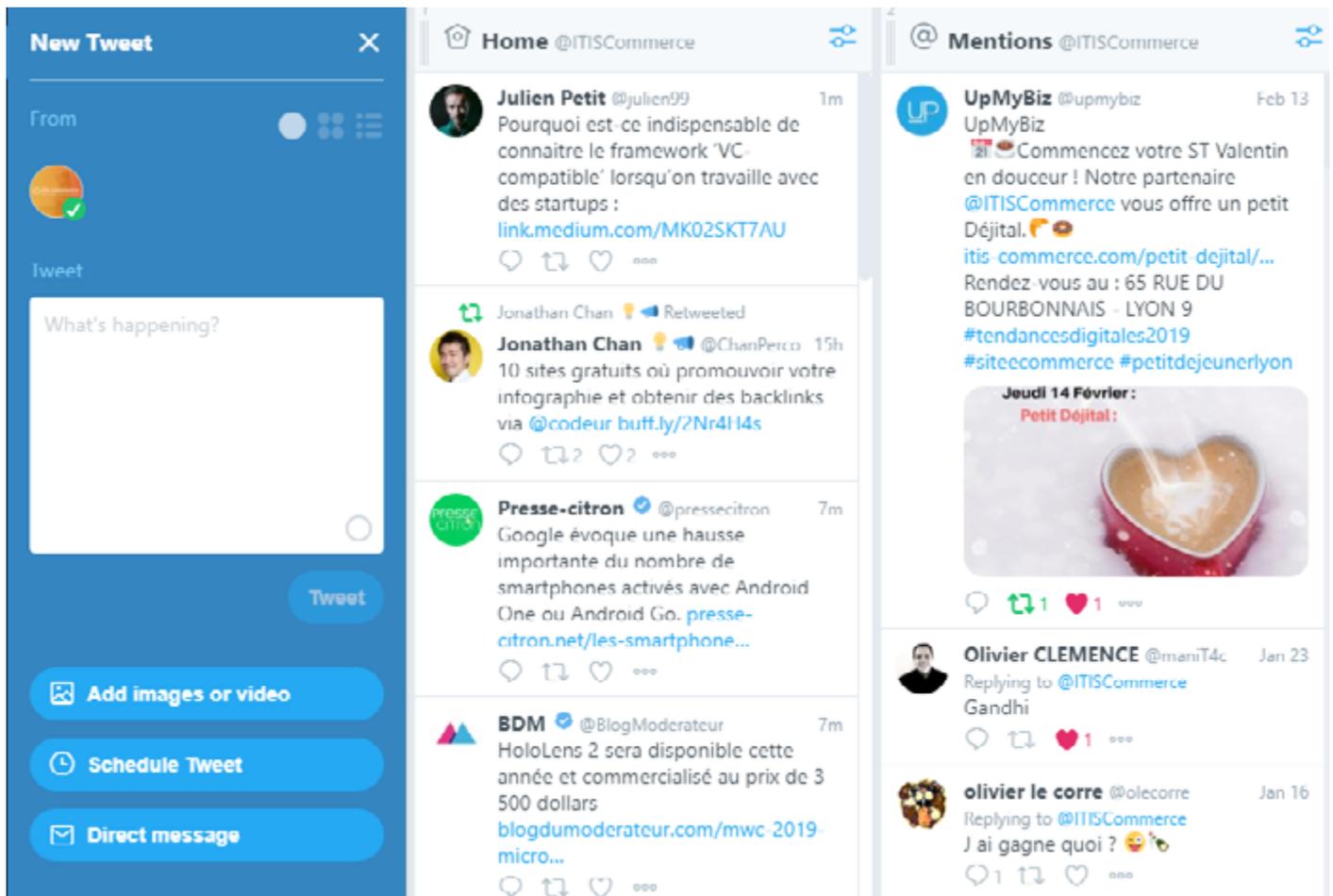
Todo à appliquer

- Rendez vous sur le site [AgoraPulse](#)
- Commencez un concours en cliquant sur le bouton "Créer un concours"
- Liez votre page Facebook
- Choisissez la publication concernée dans la liste affichée
- Sélectionnez un.e (ou des) gagnant.e.s et enregistrez votre concours

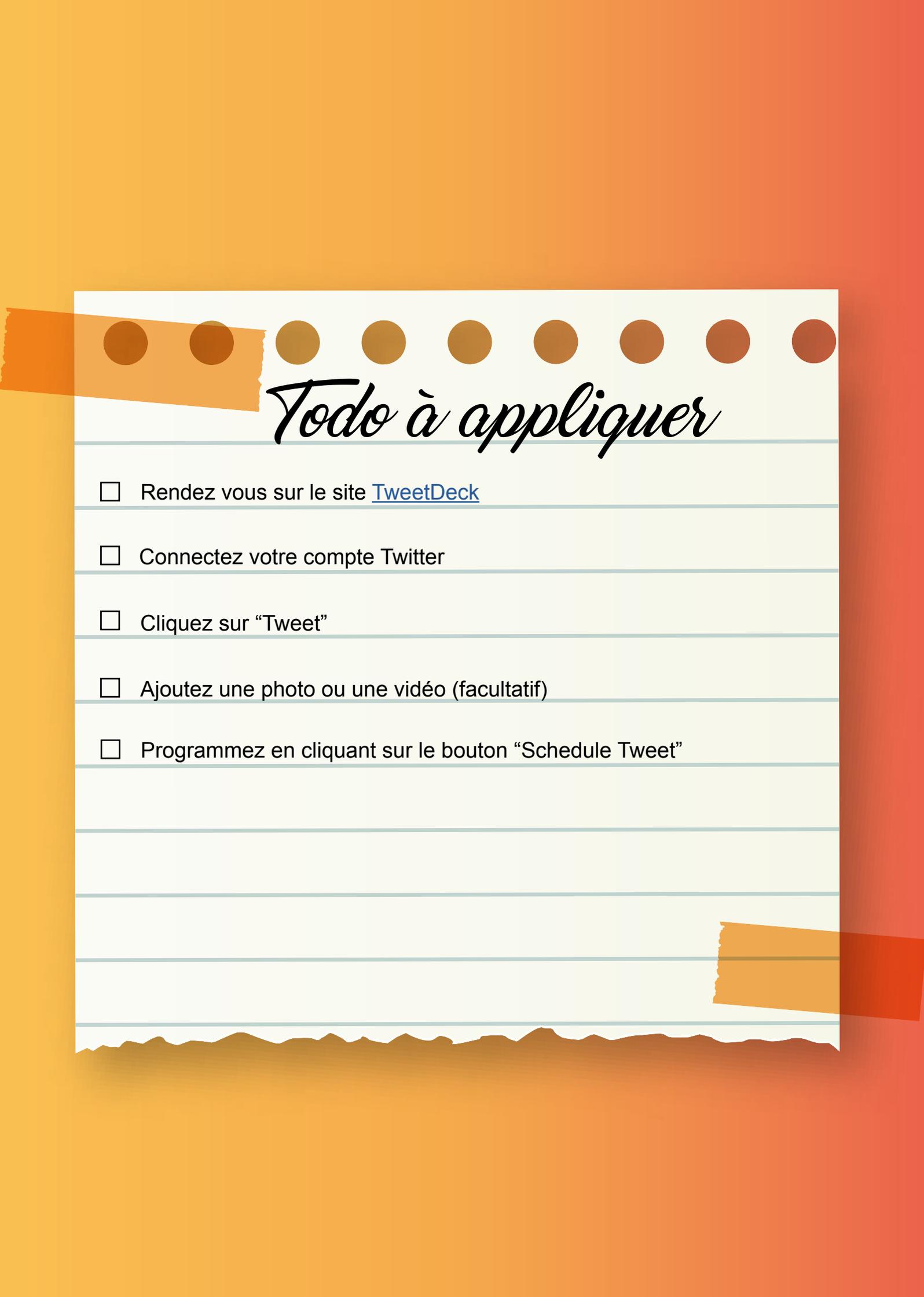
→ Programmer vos tweets avec TweetDeck

Afin de gagner du temps, il est utile de pouvoir **programmer au maximum vos publications sur les réseaux sociaux**.

TweetDeck est un outil gratuit dédié au réseau social Twitter. Il vous permet de consulter votre fil d'actualité, vos mentions ou encore de programmer vos tweets.



Petite astuce : créez des alertes pour surveiller les tweets qui mentionnent vos produits par exemple ou des produits concurrents afin de réagir rapidement.



Todo à appliquer

- Rendez vous sur le site [TweetDeck](#)
- Connectez votre compte Twitter
- Cliquez sur "Tweet"
- Ajoutez une photo ou une vidéo (facultatif)
- Programmez en cliquant sur le bouton "Schedule Tweet"

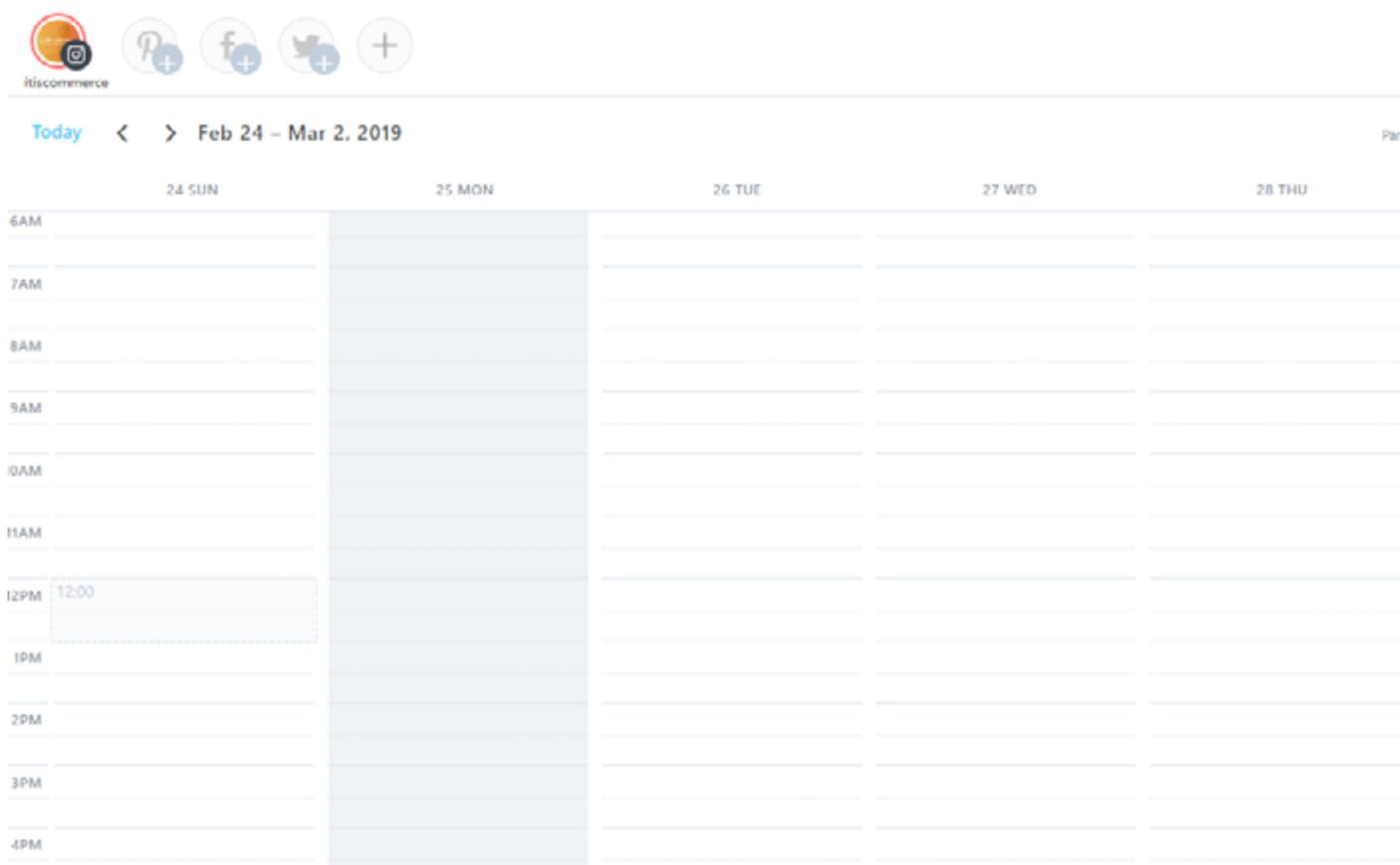
→ Later, pour programmer vos posts Instagram

C'est un peu le même principe sur Later avec la possibilité de **programmer vos publications Instagram**. Cela nécessite simplement quelques manipulations supplémentaires.

Il existe une version gratuite de cet outil qui vous limite à 30 publications par mois. Attention il est nécessaire d'avoir au préalable un compte Instagram Professionnel et non personnel.

Petit + : vous pouvez garder en mémoire vos hashtags afin de ne pas les ré-écrire à chaque fois.

N.B. : Later vous permet de programmer sur plusieurs réseaux sociaux : Facebook, Pinterest, Instagram, Twitter. Cela peut être pratique si vous utilisez plusieurs réseaux sociaux et que vous souhaitez les regrouper.



Tarif : Offre Plus à \$9 par mois pour 1 profil par réseau social et une limitation à 100 publications par mois.

Todo à appliquer

- Rendez vous sur le site [Later](#)
- Connectez votre compte Instagram
- Ajoutez votre image dans la galerie (Glissez/Déposez l'image de votre ordinateur dans la section Media à gauche de votre calendrier)
- Cliquez sur "Create Post"
- Modifiez votre image pour la redimensionner si besoin
- Ajoutez le texte de votre publication (Taguez des personnes ou ajoutez un lieu si nécessaire)
- Changez la date de publication et l'horaire
- Cliquez sur "Save"

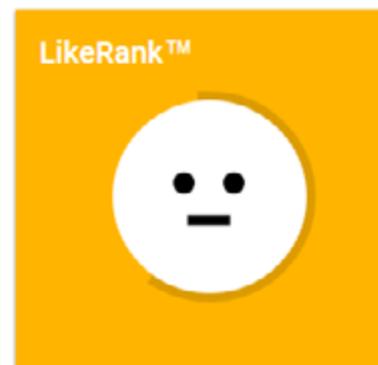
→ Likealyzer par Meltwater, pour analyser la performance de votre page Facebook

A l'origine, Meltwater vous aide à **veiller toutes les mentions en ligne de votre marque**, de vos produits ou encore de vos concurrents. Vous analysez alors les tendances associées à votre marque, le sentiment des internautes vis-à-vis de vos produits ou encore les influenceurs qui mentionnent vos concurrents !

OVERVIEW

Doing alright, but there is room to improve.

- Followers are not able to post content. This obstructs user engagement.
- There is room for improvement in terms of how often they post content.
- The mix of different content types in this page posts is fantastic!
- This page understands quality over quantity in terms of post length and is receiving excellent engagement!



Frontpage 80% About 89% Activity 77% Response 0% Engagement N/A

Dans la même veine, Meltwater vous propose un **outil gratuit, Likealyzer**. Celui-ci vous permet d'analyser la performance de votre page, de découvrir des améliorations possibles et de vous comparer à vos concurrents.

Todo à appliquer

- Rendez-vous sur le site de [Likealyzer](#)
- Connectez-vous avec votre compte Facebook – ou celui de l'administrateur de votre page
- Sélectionnez votre page Facebook
- Ajoutez les pages de vos concurrents dans la partie Leaderboard
- [Commencez votre analyse !](#)



→ Les outils gratuits



- L'auto-complétion et les recherches associées proposées par [Google Search](#)
- [Likealyzer](#), pour analyser la performance de votre page Facebook
- [Google Search Console](#)
- Trouver des groupes de mots-clés sur [Amazon](#)
- L'extension [Keyword Everywhere](#)
- [Answer the public](#), pour ne plus être à court d'idées de contenu
- [Wikipédia](#), un site de contenu incontournable
- Surveillez vos concurrents via [Google Alerts](#)
- Le [CMS](#) simple et efficace [PrestaShop](#)
- [Google PageSpeed Insights](#), pour tester la rapidité de chargement de vos pages
- [Testmysite](#) par Google, pour tester la performance de votre site sur mobile
- [Free Broken Link Checker](#), pour repérer les liens morts
- [RGPD Officiel](#) by PrestaShop (1.7)
- [Adeptmind Search & Filters Module](#)
- Analysez le comportement de vos visiteurs avec [Google Analytics](#)
- [AgoraPulse](#), pour animer votre page Facebook
- Programmer vos tweets avec [TweetDeck](#)

→ Les outils freemium



Le freemium est une offre gratuite et facile d'accès qui encourage les utilisateurs à payer pour une offre plus complète.

- Interroger vos clients avec [TypeForm](#)
Version gratuite limitée à 100 réponses par mois et 10 questions par typeform
- [Société des Avis Garantis](#), pour récolter les avis de vos clients
Version gratuite limitée à 25 commandes par mois
- [Sendinblue](#) pour envoyer vos newsletters
Version gratuite limitée à 300 e-mails par jour
- Suivez les statistiques de vos concurrents avec [SimilarWeb](#)
Version gratuite limitée à certaines statistiques : trafic, sources d'acquisition ...
- [Buzzsumo](#), pour repérer les articles les plus partagés
Version gratuite limitée à 7 jours d'essai
- [Later](#), pour programmer vos posts Instagram
Version gratuite limitée à 30 publications par mois



- Interroger vos clients avec **TypeForm**
1er Tarif : Offre PRO à 25 € HT par mois
- Société des Avis Garantis**, pour récolter les avis de vos clients
1er Tarif : Offre Easy à 9.90 € HT par mois pour 50 commandes mensuelles
- Module PrestaShop Relance de Paniers Abandonnés - Pro**
Prix du module : 119 € HT (2019)
- Module PrestaShop Popup Newsletter**
Prix du module : 59,99 € HT (2019)
- Sendinblue** pour envoyer vos newsletters
1er Tarif : Offre Lite à 19 € HT par mois pour 40 000 e-mails mensuels
- CherryCheckout** pour rendre votre site solidaire
Prix du module : 29,99 € HT
- Boxtal**, la solution de livraison pensée pour les e-commerçants
Tarif : le prix du transport, négocié pour vous jusqu'à -75%
- Mollie**, un prestataire qui simplifie vos processus de paiement
Tarif : 1,8% + 25 centimes par transaction
- Later**, pour programmer vos posts Instagram
Tarif : Offre Plus à \$9 par mois pour 1 profil par réseau social et une limitation à 100 publications par mois



www.itis-commerce.com

www.mollie.com