



## LA CHECK-LIST POUR PRÉPARER VOTRE E-COMMERCE

---

et être prête à passer à l'action !

# BIENVENUE !

Si vous avez ce document sous les yeux, je parie que vous envisagez de créer un e-shop pour votre activité (ou alors vous êtes de nature curieuse). Je vous propose dès lors de faire un petit tour des éléments auxquels vous devrez penser ou que vous devrez préparer avant de vous lancer dans la grande aventure de l'e-commerce.

Si la liste vous paraît un peu longue, pas de panique ! Vous avez probablement déjà une partie de ces éléments et vous n'aurez sans doute pas besoin de tout. L'objectif ici est de vous aider à vous préparer au mieux à cette nouvelle étape pour votre business. De cette manière vous serez prête à passer à l'action le jour où vous aurez choisi la solution e-commerce qui vous convient.

## NOUS ALLONS PARCOURIR :

- Les éléments de votre marque
- Les éléments nécessaires pour votre marketing
- Les éléments du site (hors e-commerce)
- Les éléments propres à l'e-commerce

Certains éléments se terminent par une petite \*\* cela signifie que vous trouverez un complément d'infos à la fin de la check-list

## C'EST PARTI !

# LA CHECK-LIST E-COMMERCE

## Votre marque

- Votre nom de domaine \*\*
- Votre logo et ses éventuelles variantes au format jpg et png (= le logo sur fond transparent)
- Votre charte graphique (si vous en avez une) \*\*
- Les codes des couleurs de votre marque en format hex # \*\*
- Vos polices de caractère (fonts) de préférence en référence Google Fonts ou les fichiers des polices que vous auriez achetées \*\*

## Marketing

- Les liens complets de vos réseaux sociaux professionnels (Facebook, Instagram, etc)
- Les accès à votre compte Instagram (username et mot de passe)
- Le cas échéant, les accès à votre fournisseur d'e-mailing (newsletters) comme par exemple Mailchimp, Active Campaign, etc

## Pages générales

- Les textes pour ces pages
- Les images pour illustrer ces pages
- Vos coordonnées complètes pour la page "Contact"
- Éventuellement, une adresse mail propre à ce site (shop@..., boutique@...)

# LA CHECK-LIST E-COMMERCE

Vendre en ligne

- Les différents éléments de vos produits :
  - Le nom précis de votre produit \*\*
  - L'image principale de votre produit \*\*
  - Les autres images de votre produit
  - Une description courte
  - Une description détaillée (avec notamment les caractéristiques techniques)
  - Les variations de votre produit \*\*
  - Le prix (et l'éventuel prix en promo)
  - Les stocks disponibles \*\*
  - Poids et mesures de votre produit (c'est utile dans certains cas pour calculer les coûts de livraison)
  
- Un système pour recevoir les paiements en ligne \*\*
  
- La livraison \*\*
  - Comment comptez-vous faire parvenir les commandes à vos clients ?  
Retrait chez vous
  - Livraison à domicile (par vos soins)
  - Livraison par la poste ou un autre fournisseur
  
- Des mentions légales
  - Conditions Générales de Vente
  - Politique de confidentialité (protection des données personnelles)
  - Cookies

Analyse

- Votre compte Google Analytics \*\*

## \*\* QUELQUES PRÉCISIONS

### **Votre nom de domaine :**

Si cet e-commerce est votre premier site internet ou si vous profitez du lancement de votre e-commerce pour faire une refonte de votre site, vous utiliserez sans doute le nom de domaine principal de votre marque.

Si par contre vous avez déjà un site en ligne et que vous ne voulez pas y toucher ou qu'il n'est techniquement pas compatible avec la solution e-commerce que vous choisirez, vous pourrez installer votre e-shop sur un sous-domaine de votre nom de domaine principal.

Exemple :

Mon nom de domaine = delasuitedanslesid.be

Un sous-domaine pour un e-commerce pourrait être = shop.delasuitedanslesid.be

### **Les codes couleurs de votre marque au format HEX :**

Il y a plusieurs manières de communiquer les références d'une couleur. Sur internet, nous utilisons les codes HEX, ce sont ceux qui commencent par le signe #.

Si vous ne les connaissez pas, votre graphiste pourra certainement vous les fournir.

Exemples :

- le blanc = #FFFFFF
- le noir = #000000
- le bleu de ce carré = #C1DAD4 

Plus d'infos sur ce site (pas toujours bien traduit mais intéressant) :

<https://htmlcolorcodes.com/fr/>

**Notes:**

#### **Vos polices de caractère :**

Si vous avez acheté des polices de caractère, elles ne seront pas automatiquement disponibles sur votre e-commerce ou accessibles pour votre webmaster. Vous devrez lui fournir les fichiers que vous avez achetés.

Tip : Je conseille généralement à mes clientes de choisir leurs polices de caractères parmi le grand choix qu'offrent les Google Fonts. Cela évite des surprises de mauvais affichage des polices sur certains navigateurs web.

Vous pouvez les choisir par ici :

<https://fonts.google.com/>

#### **Le nom précis de votre produit :**

Il s'agit du nom qui sera affiché sur l'e-shop et qui servira aussi au référencement.

Si vous avez de nombreux produits, similaires ou pas, il sera sans doute judicieux de bien réfléchir à leurs noms à l'avance.

#### **L'image principale de votre produit :**

Il s'agit d'une image de votre produit seul. Elle doit bien montrer le produit et ne pas donner d'impression trompeuse sur ce que le client va recevoir s'il commande.

Par exemple :

Un produit présenté parmi d'autres peut donner l'impression au client qu'il recevra l'ensemble (et non votre produit seul) s'il passe commande.

#### **Notes:**

### ■ **Les variations de votre produit :**

Ce sera uniquement nécessaire si un même produit existe en plusieurs modèles, dimensions, couleurs, tailles, etc et que vous voulez proposer toutes ces variations sous le même produit.

Exemple :

Un t-shirt qui existerait en blanc, gris ou rose et en taille XS S M L XL et XXL aura des variations de couleurs et de tailles.

Si vous proposez tout sous un seul produit "T-shirt", vous demanderez au client de choisir la couleur et la taille de son t-shirt avant de l'ajouter au panier.

### ■ **Les stocks de votre produit :**

C'est sans doute un poste que vous allez préparer en dernière minute. Il est important qu'il soit précis pour éviter de prendre des commandes que vous ne pourriez pas honorer ou, au contraire, de ne plus pouvoir recevoir de commandes alors qu'il vous reste du stock.

Vous devrez être particulièrement attentive à ce point si vous vendez à la fois en ligne et en boutique (ou ventes privées, marchés etc) et bien tenir votre stock à jour.

### ■ **Un système pour recevoir les paiements en ligne :**

Vous ne pourrez pas recevoir de paiements en ligne sans passer par des systèmes spécialement conçus pour cela. Les plus connus sont PayPal et Stripe mais il en existe d'autres comme Mollie par exemple.

Vous pouvez proposer un seul ou plusieurs systèmes de paiement.

Tip : Sachez que tous ces systèmes prennent une commission sur les ventes que vous ferez sur votre site. Pour faire le bon choix vous devrez donc veiller à proposer un système qui, à la fois, soit pratique pour vos clients et pas trop coûteux pour vous.

**Notes:**

### ■ **Livraison : ce point mérite que vous y réfléchissiez avec attention.**

Comment allez-vous faire parvenir vos commandes jusqu'à vos clients ?

- Retrait chez vous (magasin, atelier, restaurant, traiteur) : lieu et horaires des retraits
- Livraison à domicile par vos soins : quels seront les horaires de vos livraisons
- Livraison par la poste ou un autre fournisseur : vous devrez choisir ce fournisseur en tenant compte de son offre et de ses coûts

Pensez aussi aux coûts de livraison que vous allez facturer ou non aux clients de votre boutique :

- comptez-vous proposer la livraison gratuite ou gratuite à certaines conditions (ex minimum d'achat)
- allez-vous compter des frais forfaitaires de livraisons, uniques pour chaque commande
- voulez-vous calculer les frais selon les produits commandés (au moyen alors du poids et des dimensions de vos produits + des coûts de votre fournisseur de livraison). C'est l'option la plus juste pour vous mais la plus compliquée à mettre en place.

### ■ **Des mentions légales :**

Vous pouvez consulter cet article sur mon blog pour en savoir plus : <https://delasuitedanslesid.be/mentions-legales-site-internet/>

### ■ **Votre compte Google Analytics :**

Si vous voulez analyser le trafic sur votre site, vous aurez besoin de le lier à un compte Google Analytics. Si vous n'en avez pas encore, vous devrez en créer un.

Attention pour cela il vous faudra un compte Google (et donc une adresse Gmail).

**Notes:**

— ET VOILÀ ! —

## BRAVO VOUS ÊTES ARRIVÉE AU BOUT DE CETTE LISTE

Si vous voulez un coup de pouce pour passer à l'action,  
et démarrer cet e-commerce dont vous rêvez, vous  
pouvez réserver un appel découverte pour parler de  
votre projet pendant 30 min gratuitement et sans  
engagement



JE RÉSERVE

Des questions ou des suggestions pour cette liste ?

Contactez-moi par mail

*[toctoc@delasuitedanslesid.be](mailto:toctoc@delasuitedanslesid.be)*