

Votre Toute Première Aventure E-commerce à Succès !



Cet ebook Vous est Offert par LIONEL HERBELOT "yodim"

E-DILIC.COM

Table des Matières

Notice Légale.....	3
Introduction.....	4
Pourquoi le E-commerce Fonctionne t-il et Pourquoi Maintenant Plus Que Jamais Auparavant...?.....	5
De Quoi Avez-Vous Besoin Pour vous Lancer et Réussir Avec Votre Site de E- commerce ?.....	9
Planning et Recherches	11
Avant de Commencer la Création de Votre Site	18
Directives Générales pour les Sites de E-commerce	20
Création du Site.....	22
Sources d'approvisionnement et d'écoulement de Produits	25
Et Maintenant Arrive le Marketing...!	29
Conclusion.....	30
Démo	32

Notice Légale

Les éditeurs de ce rapport se sont efforcés d'être aussi précis et complets que possible dans sa rédaction mais ne peuvent garantir en aucun cas que son contenu soit exact à un moment quelconque étant donné la nature fortement évolutive du marché sur Internet.

Bien que tout ait été mis en œuvre pour vérifier les informations fournies dans cette publication, ses éditeurs ne peuvent en aucun cas être tenus pour responsables des éventuelles erreurs ou omissions y figurant, ainsi que pour toute interprétation abusive du sujet qui y est développé. Toute offense perçue comme telle vis-à-vis de personnes, de peuples ou d'organisations doit être comprise comme n'étant pas intentionnelle.

Dans les ouvrages de conseils pratiques, comme dans toute autre œuvre, il n'existe aucune garantie de revenus. L'attention des lecteurs est attirée sur le fait qu'ils doivent s'en remettre à leur propre jugement sur leur situation personnelle et agir en conséquence.

Ce livre électronique n'a pas pour vocation d'être utilisé en tant que source de conseils juridiques, comptables ou financiers, ou encore de source de conseils en matière d'activité commerciale, les lecteurs devront s'en référer sur ces points aux professionnels compétents.

Vous pouvez imprimer cet ouvrage si cela vous en facilite la lecture, mais pensez à la planète !

Droits et Devoirs

Cet ouvrage est distribué gratuitement, il ne peut en aucun cas être vendu. Vous pouvez l'offrir, l'utiliser et le distribuer librement sous la seule et unique condition de ne pas modifier son contenu.

Introduction

Que vous soyez déjà à la tête d'une entreprise commerciale et que vous n'ayez pas encore de présence sur Internet, ou que vous souhaitiez vous lancer dans le business en ligne mais ne sachiez pas quel type d'entreprise vous pouvez développer, ce qui suit va sans aucun doute vous intéresser au plus haut point.

En 2009, la vente en ligne a généré plus de 230 milliards de dollars, rien qu'aux Etats Unis, ce qui représente, toujours à l'échelle de ce seul pays, 10% de l'ensemble des échanges commerciaux de détail.

Et même avec la crise mondiale que nous traversons actuellement, ce taux ne cesse d'augmenter et les transactions commerciales enregistrées sur Internet sont chaque jour plus nombreuses.

L'internet est de plus en plus sophistiqué et de plus en plus sécurisé et efficace.

Ainsi, si vous avez déjà un commerce dans la vie réelle et que vous recherchez des solutions pour développer votre chiffre d'affaires, alors sachez que proposer vos produits en ligne est une excellente opportunité et que le moment n'a d'ailleurs jamais été meilleur !

Si vous avez déjà un site internet mais que vous manquez de temps pour vous en occuper afin d'obtenir la visibilité indispensable à l'obtention de résultats, alors poursuivez votre lecture de ce petit rapport car vous allez découvrir une solution simple et extrêmement efficace pour y remédier rapidement.

Une fois encore et au risque de me répéter, je vous le certifie, il n'y a pas de meilleur moment pour commencer à développer une affaire de commerce électronique sur Internet, et donc pas de meilleur moment pour lire ce petit rapport !

En effet, en dépit de la croissance phénoménale que connaît le « e-commerce », nous ne faisons actuellement que gratter la surface de l'iceberg. Il est prévisible que dans les prochaines années, nous assistions à une explosion globale du commerce électronique. Les consommateurs s'y habituent et sont de plus en plus rassurés et tranquilisés pour effectuer des transactions commerciales en ligne.

Avant de vous lancer dans l'aventure du e-commerce, il y a un certain nombre d'informations que vous devez posséder avant de commencer à creuser... les fondations de votre entreprise.

Je vais donc développer et analyser ces différents aspects du e-commerce au fur et à mesure que nous avancerons dans ce rapport.

Et commençons immédiatement par voir ensemble pourquoi c'est une idée aussi géniale de transférer votre business sur Internet, de démarrer une affaire de e-commerce et aussi pourquoi il n'y a jamais eu de meilleur moment pour le faire !

Pourquoi le E-commerce Fonctionne t-il et Pourquoi Maintenant Plus Que Jamais Auparavant...?

Il y a de très nombreuses raisons qui donnent du sens à l'idée de créer un site de e-commerce pour démarrer un business en ligne, aussi bien pour vous que pour vos prospects et futurs clients. Et il est fort probable qu'il n'y ait pas de meilleur moment pour le faire qu'à l'heure actuelle !

Tout d'abord parce que le fait d'exposer vos produits sur Internet peut vous permettre de développer considérablement votre champ d'action. Vous allez pouvoir sortir de votre quartier ou de votre ville et commencer à opérer au niveau régional, national voir même international. C'est en effet le Monde entier qui vous est rendu accessible en ligne.

Bien sûr, il peut y avoir potentiellement une problématique différente en termes de logistique si vous commencez à faire des affaires à l'international, notamment pour la livraison des produits ou pour l'acceptation des paiements en ligne. Mais ces problèmes sont en réalité beaucoup plus simples à résoudre aujourd'hui qu'ils ne l'étaient voilà encore quelques années.

Par exemple, la sécurisation des paiements en ligne n'a jamais été aussi efficace qu'actuellement et il vous sera donc très facile de mettre en place cette procédure. Cela ne devrait plus être un obstacle.

Ajoutez à cela la globalisation des échanges commerciaux qui rend de façon inhérente les marchés internationaux beaucoup plus ouverts. De ce fait, il est devenu normal et simple pour les entreprises de franchir le pas et de commercer avec le monde entier. De nos jours, il n'est pas beaucoup plus compliqué d'acheter des produits en provenance de Chine que d'une entreprise située à 35 kilomètres de chez vous.

Si vous avez pensé à créer votre propre entreprise dans la vie réelle, alors vous savez que le besoin en trésorerie pour le « pas de porte » et les locaux commerciaux constitue une charge très importante. En comparaison, démarrer son affaire sur Internet présente un avantage significatif.

Tout d'abord, en démarrant votre affaire en ligne vous n'avez pas besoin d'un capital très important pour commencer, ni d'avoir un contrat de bail, vous n'avez bien souvent (en fonction du type de produits que vous commercialisez) pas besoin non plus d'immobiliser de fonds en stock de marchandises, vous n'avez pas également la nécessité de recourir à des emprunts bancaires pour mettre votre activité en place et pouvoir la démarrer rapidement.

Enfin, vous n'avez pas besoin de personnel ou d'équipe de vendeurs, caissière, sécurité... Même si, bien entendu, et en fonction du développement de votre activité, avoir un Staff de collaborateurs sera certainement, à terme, une considération à prendre en compte.

En règle générale, sachez également qu'une entreprise qui commercialise ses produits en ligne sera payée plus rapidement qu'une entreprise qui fait du business localement. Cela est normal et facilement compréhensible, car si vous vendez un produit hors de votre ville ou de votre pays, vous allez souhaiter être payé avant d'expédier le bien ou

d'en commencer la confection, alors que les entreprises qui travaillent localement ont beaucoup plus tendance à accorder ou à proposer des termes de crédit à leur clients.

En ligne, toutes les entreprises travaillent sur un terrain d'égalité, pour peu que votre site internet soit construit de manière professionnelle, il n'est en effet pas possible pour vos clients d'identifier que vous soyez une multinationale ou une petite entreprise unipersonnelle. Tant que vous proposez un service de qualité professionnelle, la taille de votre entreprise n'a pas d'importance relative et ne peut pas transparaître pour vos clients. Cela représente une différence considérable avec la vie réelle où les clients auront plutôt tendance à se diriger vers une grosse structure ayant pignon sur rue plutôt que vers une petite entreprise locale (cela à cause d'un mythe...) en pensant ainsi bénéficier d'un meilleur prix et d'un service plus professionnel...

Quoiqu'il en soit, il n'y a pas que votre affaire qui puisse tirer avantage de la mise en ligne de votre activité, car non seulement vous allez pouvoir développer des marchés auxquels vous n'auriez pas pu accéder auparavant, mais vous allez du même coup simplifier considérablement la vie à vos clients déjà existants.

Réfléchissez de la façon suivante : Si vous avez un client qui réside à 10 Km de votre magasin, il sera plus facile pour lui de passer sa commande directement en ligne et de se faire livrer ou même de sauter dans sa voiture ou sa camionnette pour venir retirer sa marchandise lui-même.

Mais qu'en est-il pour un client qui habite à 100 km de votre point de vente ? Si vous n'avez pas de site de E-commerce, il y a fort à parier que cette personne ne connaîtra jamais l'existence de votre entreprise ! Ces gens ne deviendront jamais vos clients... En effet, entre eux et vous il y a certainement d'autres commerçants en mesure de leur fournir ce dont ils ont besoin. Mais désormais, ils peuvent faire exactement la même chose que vos clients locaux existants, ils peuvent commander **vos produits** en ligne et se faire livrer devant leur porte.

Ce que vous offrez à vos clients avec un site de E-commerce est un avantage non négligeable et une relation commerciale de grande qualité. Vous leur permettez de faire exactement ce qu'ils souhaitent, très rapidement, et sans avoir besoin de se déplacer tout en les assurant qu'ils n'auront pas à subir les éventuels arguments ou pressions exercées par un vendeur payé à la commission...

Mais il y a encore un autre avantage très important à cela ! L'un des aspects les plus géniaux dans le fait d'avoir un site de E-commerce est la capacité de ce site à impacter immédiatement vos résultats ainsi que l'efficacité de vos campagnes, promotionnelle et marketing.

Parce que le commerce en ligne ne tient pas compte des frontières, vous pouvez publier votre site en ligne dès aujourd'hui et être approché par de nouveaux prospects venant de l'autre bout du monde dès demain !

Un rapport proposé par *Forrester Research* il y a quelques temps de cela, a permis d'établir que le fait de mettre en place une activité de E-commerce était très bénéfique. Leur recherches ont ainsi révélé que :

62% des petites entreprises qui ont diversifié leurs réseaux de distribution en ligne ont laissé entendre que cela avait accru de manière significative leur chiffre d'affaires et leur marge bénéficiaire.

71% ont perçu que le fait d'avoir développé une activité E-commerce avait activement contribué à leur ouvrir de nouveaux marchés à l'international.

3 entreprises sur 4 qui commercialisent leurs produits en ligne ont constaté une réduction significative de leurs coûts administratifs et de leurs frais de fonctionnement.

Ce sont là quelques unes des raisons qui font que je crois qu'il n'y a jamais eu de période plus favorable pour démarrer votre activité E-commerce ou pour développer une activité de vente en ligne déjà existante.

Au fil du temps, les populations des pays les plus développés se sentent de plus en plus à l'aise avec les nouvelles technologies et de plus en plus familières avec l'informatique. Aujourd'hui, l'ordinateur est au centre de bon nombre d'activités pratiquées au quotidien. La révolution du web 2.0 a fait qu'il est de plus en plus courant et facile pour les gens d'interagir (tchat, messagerie instantanée...) avec leurs amis et contacts, de procéder à des appels en utilisant les technologies VOIP (Skype, Windows Live...) ou encore d'organiser des conférences virtuelles en ligne. L'ordinateur est un élément de plus en plus central dans la vie des gens afin de leur permettre d'organiser leur vie.

Il y a encore un autre aspect à aborder, un point très spécifique à l'époque dans laquelle nous vivons aujourd'hui. Pour de très nombreuses personnes, la vie est devenue plus difficile depuis quelques temps, et à moins qu'il n'y ait très prochainement un miracle économique mondial, les choses ne sont probablement pas prêtes de s'arranger dans un proche avenir.

De plus en plus de gens à travers le Monde ont du mal à « joindre les deux bouts » et cherchent à toutes fins des solutions pour réduire leurs dépenses. Alors quelle meilleure solution pourrait il y avoir que d'effectuer ses achats en ligne, en évitant ainsi des frais de carburant pour se rendre au magasin, en bénéficiant de tarifs avantageux...etc...

Nous avons déjà établi le fait que de développer votre activité E-commerce vous permettait d'éviter des frais importants, inhérents à une activité et à une présence physique sur le marché. Vous pouvez ainsi proposer des produits que des millions de personnes recherchent tout en leur permettant de réaliser des économies substantielles.

Vendre vos produits via un site de e-commerce est le « business model » idéal et parfait pour les temps difficiles que nous vivons actuellement. Tout spécialement si votre activité est orientée B2C (Business to Customer) et que vous êtes donc en relation directe avec le client final.

Cela étant dit, même si votre activité cible davantage les marchés B2B (Business 2 Business), cela n'est absolument pas gênant. Si vous êtes en mesure de fournir des produits de qualité à des prix intéressants, grâce précisément au fait que vous développez votre activité en ligne, vous pouvez être certain que vos partenaires seront ravis de faire affaire avec **vous** plutôt qu'avec vos concurrents !

Pour toutes ces raisons je vous affirme que vous vivez actuellement le meilleur moment possible pour établir, lancer ou encore diversifier votre activité en ligne !

Note : C'est fort de ce constat qu'un webmaster francophone du nom de Xavier VAULUISANT a imaginé il y a quelques semaines de cela un concept totalement original permettant à chacun de pouvoir disposer d'un véritable site de E-commerce entièrement et immédiatement fonctionnel et cela sans avoir besoin de compétences particulières en informatique. En fait, on peut difficilement imaginer une solution E-commerce aussi simple et formidablement efficace puisqu'il suffit de s'inscrire gratuitement sur E-dilic !



De Quoi Avez-Vous Besoin Pour Vous Lancer et Réussir Avec Votre Site de E-commerce ?

Une chose dont vous n'avez absolument pas besoin pour démarrer votre affaire de E-commerce, c'est d'un capital important. En fonction du type de business que vous souhaitez mettre en place, cela est réalisable avec seulement quelques dizaines d'euros. Cela suffira amplement pour faire décoller votre négoce sur Internet !

En fait, les seules choses dont vous ayez réellement besoin en dehors d'un ordinateur connecté à internet, c'est d'une idée de business à développer et d'une détermination absolue afin de mener votre affaire vers le succès. Pour réussir, vous devez être passionné par ce que vous allez faire et proposer à vos clients. Il est crucial que vous ayez la pêche, la « niaque », bref, une attitude de « winner » !

Il est également primordial de bien comprendre que développer un site ou une activité de E-commerce est un engagement à long terme, au même titre que la création d'une entreprise dans la vie réelle. L'avantage principal en ligne est que vous n'avez pas les charges de loyer ou de personnel (du moins au début), mais vous devez quand même rester totalement conscient qu'il s'agit malgré tout de développer un affaire bien réelle, que ce n'est pas un jeu ou une plaisanterie. Il est fort probable que ce soit une activité que vous allez exercer durant de nombreuses années, et croyez moi, la base de la création d'un Empire commercial global (oui, vraiment !), c'est de prendre VOTRE affaire extrêmement au sérieux et cela, dès le départ !

A partir de là, l'engagement et la passion résident dans le fait de trouver l'activité que vous prendrez encore autant de plaisir à exercer dans 10, 20 ou même 50 ans.

Posez-vous les questions suivantes avant de vous embarquer dans n'importe quelle aventure :

« Le type de business que vous envisagez de développer est-il de ceux que vous seriez heureux de léguer à vos enfants quelques années plus tard ? »

Si la réponse est NON, alors je suppose que vous n'êtes pas totalement confiant dans la pérennité d'une telle entreprise ou encore que votre volonté de réussir n'est pas assez forte.

D'un autre côté, si vous ressentez profondément que vous seriez heureux, voire même fier, de pouvoir transmettre votre business à la génération suivante, alors vous êtes certainement sur la bonne voie.

« Quel type d'activité E-commerce allez-vous mettre en place ? Il existe en effet autant de possibilités en ligne qu'il y a de magasins dans la rue principale de votre ville de résidence. Alors qu'allez-vous faire ? »

Une option intéressante est de développer une activité commerciale autour d'un thème qui vous a toujours fasciné ou d'une passion que vous avez dans la vie.

Par exemple si vous avez toujours été un fanatique de modèles réduits, y a-t-il une possibilité de développer votre activité autour de cette thématique ? Les gens seraient-ils intéressés pour acheter des modèles réduits rares ou encore des pièces de rechanges en ligne ? Y a-t-il déjà un marché existant autour de ce thème sur Internet ?

Vous pourriez également décider de mettre en place un « business en ligne » qui serait la continuité de ce que vous faites déjà à l'heure actuelle dans la vie réelle. Vous auriez ainsi déjà à coup sûr les connaissances et l'expérience requise. Par exemple, si vous êtes infirmière, vous pourriez parfaitement envisager de commercialiser du petit matériel et des consommables médicaux ou paramédicaux en ligne. Vous avez peut-être et même certainement déjà des contacts avec des fournisseurs et des clients potentiels... Alors, cela a-t-il du sens pour vous de mettre à profit l'expérience que vous possédez déjà pour développer votre business en ligne ?

Vous est-il déjà arrivé de rechercher un produit en ligne sans rien trouver qui corresponde à votre besoin ? Si oui, alors il y a peut-être une niche dans laquelle vous pourriez parfaitement vous engager et faire votre place afin de combler un besoin.

En imaginant que vous soyez désormais convaincu de posséder les caractéristiques, le potentiel et la volonté de créer votre affaire de E-commerce, que vous ayez également l'idée du type de business à développer ainsi que l'envie d'en faire votre « Success Story », alors l'étape essentielle suivante est de commencer à planifier et à rechercher le marché correspondant à votre projet.

Note : Ou alors, vous avez la solution d'hyper facilité qui consiste à utiliser une plateforme **déjà opérationnelle**, qui vous permet d'obtenir en quelques clics VOTRE propre site vitrine totalement pré-achalandée de produits sélectionnés à votre intention pour leur qualité, leur petit prix et la forte demande du marché.

Il vous suffit de vous inscrire dès maintenant et d'upgrader votre compte en Premium dès que l'offre vous en sera faite. Vous allez alors découvrir un Univers de simplicité et d'immenses gains potentiels !

Inscrivez-Vous dès MAINTENANT et commencez immédiatement à paramétrer VOTRE site de E-commerce !



Planning et Recherches

Que vous envisagiez de créer une petite entreprise dans la vie réelle ou en ligne, il est absolument indispensable d'avoir un plan. Comme le dit l'adage : « Si vous ne planifiez pas votre réussite, alors vous planifiez votre échec ! » et celui-ci est parfaitement adapté à la création d'entreprise !

Si vous démarrez dans les affaires en ligne, vous avez un avantage majeur, car de nos jours, toutes les informations dont vous avez besoin pour vous lancer sont disponibles gratuitement.

Cela va grandement vous aider dans cette phase de planification durant laquelle vous devez être très attentif à de nombreux aspects de votre future activité. Vous devez avoir un regard critique car il n'y a, à ce niveau, aucune place pour la naïveté ou le rêve. En effet, et bien que vous puissiez être très enthousiasmé par l'idée de mettre en place votre propre business en ligne basé sur vos passions dans la vie, il n'y a que peu d'intérêt à le faire si il n'y a pas de marché potentiel existant ou de chances de réussir. Si par exemple, vous êtes passionné par les Mongols qui jouent de la flûte avec leur nez, vous êtes (malheureusement pour vous) très peu nombreux à partager cette passion, vous faites donc partie d'un tout petit groupe d'individus intéressés par le même sujet et il est donc peu probable que vous puissiez bâtir une affaire viable sur le long terme autour de ce thème !

Voici donc quelques une des questions nécessaires que vous devez vous poser afin de vous assurer que votre idée initiale est viable

Cette idée de business fonctionnera-t-elle en ligne ?

Il est évident qu'il existe des idées de business e-commerce qui fonctionneront mieux que d'autres, et si la vôtre tombe dans la section des « idées difficilement profitables ou lucratives », il sera alors préférable que vous recherchiez une idée alternative. Si votre idée n'est apparemment pas adaptée à l'internet ou au e-commerce, il est préférable de revoir immédiatement votre projet depuis le début.

Pensez bien aussi à toutes les limitations possibles pouvant intervenir dans votre projet. Par exemple, si vous avez dans l'idée de lancer une activité de vente de machines outils ou de plantes de grandes taille, réalisez que vos possibilités d'expansion géographique vont se trouver immédiatement réduites, car il n'est raisonnablement pas possible d'expédier ce genre de produits à un coût acceptable à l'autre bout du monde ! En conséquence, si vous choisissez ce type d'affaires, vous réduisez immédiatement à néant plusieurs des avantages qu'il existe à faire du business sur Internet, et ici en l'occurrence, la possibilité de développer une activité au plan international en proposant des tarifs attractifs !.

Vous devez donc privilégier le côté pratique et l'accessibilité à vos produits pour démarrer efficacement et ainsi pouvoir mener à bien votre projet. Si vous vous rendez compte qu'il y a trop de contraintes pour la mise en place de votre idée sur Internet, abandonnez là dès le départ avant d'y avoir consacré trop de temps ou d'énergie en vain.

Observez et étudiez la concurrence

La plupart des personnes qui projettent de lancer une activité de e-commerce pensent souvent avoir trouvé une idée géniale et totalement originale, mais en réalité, il y a fort à parier que d'autres personnes y aient déjà pensé avant vous !

Cela ne signifie pas pour autant que vous devez considérer la concurrence comme une chose négative, car sans concurrence, il vous serait difficile de définir ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas ou encore les erreurs à éviter.

L'inconvénient majeur d'être le premier sur un marché, un pionnier, est que vous êtes aussi potentiellement une personne qui risque de commettre des erreurs. Par contre, si il y a déjà d'autres intervenants sur ce marché, il est probable qu'ils aient déjà commis les erreurs à votre place et vous pourrez donc en tirer profit et même leur en être reconnaissant, le cas échéant !

La concurrence indique également qu'il y a de l'argent à gagner sur la niche qui vous intéresse et cela est un indicateur très important. Bien que vous ne souhaitiez pas avoir des millions de concurrents, ce qui rendrait votre entrée sur ce marché plus compliquée, le fait qu'il y en ait quelques uns qui font déjà ce que vous envisagez de faire, est un signe que l'activité fonctionne et qu'il y a de la demande.

Si vous deviez ouvrir un magasin dans une galerie marchande dans votre ville, il est évident que vous seriez allé sur place pour voir vos concurrents potentiels, et bien avant d'ouvrir votre site de e-commerce en ligne, vous devez regarder également avec encore plus d'attention, car il y a probablement des gens qui exercent déjà cette même activité à travers le monde, et il est par conséquent important de voir les avantages et les services qu'ils proposent.

Recherches et analyses de ce que font vos concurrents sur votre marché en ligne est absolument essentiel. Bien que cela puisse vous prendre beaucoup de temps, ce processus est nécessaire, et je vous assure que c'est du temps très correctement utilisé.

Imaginez par exemple que vous envisagiez de commencer une activité de e-commerce en relation avec l'industrie de la perte de poids, vous allez entreprendre une recherche afin de voir ce que proposent les autres entreprises du secteur. Vous allez donc sur un moteur de recherches tel que *Google* et vous tapez le nom d'un produit bien connu sur ce marché comme « Hoodia », vous allez alors obtenir sur le web francophone :

« Environ 5 560 000 résultats »

Et sur le web anglophone

« About 14,200,000 results »

Il y a presque 20 Millions de pages web qui contiennent le mot « Hoodia », du nom de ce célèbre cactus qui possède des vertus amaigrissantes... Ces pages appartiennent à des sociétés qui commercialisent des produits dérivés du « Hoodia ». Ces entreprises sont des concurrents directs pour vous, alors repérez les 10 sociétés dont le nom revient le plus souvent et regardez leur site avec grande attention afin de voir comment elles présentent le produit et le commercialisent. Quels sont leur conditions de vente,

leurs termes et conditions de livraison, les délais, les prix, les autres gammes de produits mises en évidence.

Récupérez également le nom de domaine de la société qui semble dominer ce marché et faites une recherche un peu plus approfondie sur cette compagnie. Essayez d'obtenir, via le code source de leur page les mots clés utilisés pour cibler leur audience, essayez également de comprendre pourquoi les clients sont heureux de travailler avec eux.

Souvenez vous bien que l'internet est un vaste espace de liberté d'expression, vous trouverez donc certainement des articles concernant cette société, des gens commentant les activités de cette entreprise et d'autres écrits contenant les bons et les moins bons aspects de cette compagnie.

A Partir de cette recherche, vous serez en mesure d'établir une chose très importante : les forces et les faiblesses de vos concurrents !

Cela est crucial car vous allez pouvoir en définir les points forts sur lesquels vous allez pouvoir alors insister. En effet, en tant que nouveau venu sur ce marché, vous devez démontrer à vos prospects et à vos clients potentiels pourquoi ils ont intérêt à faire affaires avec vous, plutôt qu'avec vos concurrents plus anciennement établis.

En effet, si vous avez des concurrents, c'est qu'ils ont des clients et votre but ultime est alors de montrer à leurs clients pourquoi ils doivent transférer leurs achats chez vous. La nature humaine est ainsi faite que les gens ne changent leurs habitudes que pour de très bonnes raisons ! Vous devez donc proposer de très bonnes solutions et trouver des astuces vous permettant de vous démarquer par rapport à vos concurrents.

Cela peut parfois être quelque chose d'aussi simple que la livraison gratuite si personne ne le propose encore ! Ou même si vos concurrents proposent déjà la livraison gratuite dans un rayon de 50 km par rapport à leur localisation géographique, vous pourriez étendre cette gratuité à 100 km ou même plus.

Vous pourriez également proposer des produits « bonus » ou des cadeaux au-delà d'un certain volume d'achats , ou bien encore récompenser vos clients les plus réguliers !

Bien qu'avoir de la concurrence soit un aspect sain du marché, vous devez absolument **vous en différencier** afin de connaître une réussite complète.

Les aspects pratiques d'un business de e-commerce

Avoir une entreprise en ligne, c'est avoir un business qui tourne 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 et 365 jours par an... Vous avez un avantage immédiat sur cette même activité dans la vie réelle qui ne pourrait fonctionner que durant des heures ouvrables normales !

Quoi qu'il en soit, avoir une affaire qui roule 24 heures sur 24 va vous demander également des efforts et des sacrifices, et en fonction de la réussite de votre entreprise et de la demande, vous aurez certainement besoin d'assistance.

Par exemple, le fait que vous ayez une entreprise de e-commerce accessible en tout temps, vous allez certainement enregistrer des commandes passées de l'autre bout du monde, et cela, durant votre sommeil. Comment alors allez vous dispatcher les

marchandises et combien de temps après la confirmation de la commande les produits seront-ils expédiés ? Plus important encore, qui va s'en occuper ?

Au fur et à mesure que votre business va se développer vous allez certainement souhaiter ajouter de nouveaux produits à votre catalogue et proposer de nouvelles offres. L'Internet et la technologie évoluent rapidement et vous aurez certainement besoin de faire des mises à jour régulières de votre site ou d'ajouter de nouvelles fonctionnalités.

Qui va se charger de tout cela ?

La réaction naturelle lorsque l'on commence ce genre d'aventure est de se dire que l'on sera en mesure de tout faire soi-même, mais en réalité, il est impossible à une seule personne de tout maîtriser. Vous allez rapidement vous apercevoir que vous êtes submergé par les tâches administratives qui ne rapportent pas d'argent, alors que vous pourriez être en train de concentrer vos efforts sur les ventes et la promotion de vos produits.

Pour cette raison, vous devez être réaliste et raisonnable et envisager l'aspect pratique d'avoir quelqu'un pour vous aider localement dans ces tâches quotidiennes, ou encore de sous-traiter les tâches de maintenance en ayant recourt à un « freelance ».

L'avantage d'utiliser les services d'un « freelance » est que vous ne payez que pour le travail réellement accompli et dont vous avez réellement besoin. Cette solution est souvent beaucoup plus économique et flexible que d'employer quelqu'un à temps plein. Par contre, si vous dénicher un « freelance » qui soit bon et sérieux, arrangez-vous pour bâtir avec lui une relation sur le long terme, car cela signifie que vous aurez trouvé quelqu'un de disponible qui comprend votre business et ce que vous attendez de lui à chaque fois que vous aurez besoin de son soutien.

Quelle est votre audience ?

Vous devez aussi définir précisément votre "audience cible". En effet, savoir avec qui vous travaillez et à qui vous vendez vous permettra d'adapter au mieux votre stratégie et votre promotion.

Par exemple, si vous commercialisez des fournitures et du matériel scolaire, alors vos « marchés cibles » sont les écoles et les administrateurs de l'éducation nationale. Votre site doit donc être conçu et optimisé pour capter l'attention de ce public précis.

Si par contre, vous fabriquez des vêtements hyper résistants au froid, vous êtes sur un marché beaucoup plus étroit et il vous faudra donc définir précisément avec quels pays du monde vous allez opérer et vers lesquels orienter vos efforts de promotion.

Si vous savez à qui vendre, il devient déjà beaucoup plus facile de le faire efficacement. Définir votre "marché cible" est donc un objectif essentiel !

Comment allez-vous traiter avec votre marché... ?

Plutôt que de définir votre marché cible en fonction de ses exigences, vous pouvez simplement décider de limiter votre zone de chalandise géographiquement.

Par exemple, si vous exercez votre business à partir de la France, vous pouvez décider de ne travailler qu'avec la France, la Belgique et la Suisse francophone et n'accepter que les paiements libellés en euros.

Bien sûr, cela réduit le champ des possibilités offertes par le e-commerce et notamment l'aspect « marché global ». Cela est également un peu réducteur dans la mesure où vous ne pouvez pas imaginer si votre plus gros client se trouvera en France ou en Belgique, il peut en effet être basé aux Etats Unis ou encore en Australie !

Faire des affaires à l'international soulève également d'autres interrogations cruciales. Par exemple, comment vont vous payer vos clients étrangers ? Quels moyens allez-vous utiliser pour leur livrer vos produits ?

Il se peut que ces difficultés ne soient pas de véritables obstacles dans la mesure où il existe de très nombreuses solutions sur Internet, où de nouvelles options apparaissent tous les jours !

Par exemple, des sociétés comme Paypal, Alertpay ou 2CO vous permettront de recevoir des fonds du monde entier, vous permettant ainsi de pouvoir opérer au niveau global.

Transport ou d'Expédition

Ce point est extrêmement important, pour ne pas dire crucial pour la plupart des entreprises de e-commerce qui travaillent avec des produits physiques. Certaines entreprises ayant négligé un tant soi peu la prise en charge des frais de transport ou d'expédition des commandes de leurs clients se sont retrouvées très rapidement avec de gros problèmes.

Par ailleurs, il arrive parfois qu'un client trouve en ligne exactement le produit qui lui convient, au prix le plus intéressant... Jusqu'au moment où il découvre les frais d'expédition ! Des frais d'expédition tellement importants que le produit et son prix initial perdent tout intérêt. Cela a généralement pour conséquence l'annulation de la commande, une fois rendu sur la page de confirmation et de paiement et le retour immédiat aux pages jaunes pour essayer de trouver le produit localement.

En réalité, l'expérience a montré que certains commerçants en ligne gonflaient artificiellement le prix des frais de transport pour compenser un peu le « manque à gagner » induit par le « super discount » qu'ils avaient préalablement proposé sur le produit.

Toutefois, c'est un procédé ridicule qui ne fonctionne guère et peut même nuire aux e-commerçants qui s'amusent à pratiquer ce genre de technique, car la plupart des sociétés de transport international (UPS, DHL, Chronopost...) affichent sur leur site internet respectif les tarifs d'expédition. Il sera donc facile pour les clients d'aller vérifier le montant des frais de transport qui leur sont imputés et de s'apercevoir que le e-commerçant a triché !

Donc en résumé, si vous souhaitez établir avec vos clients une relation fructueuse sur le long terme, il est préférable d'éviter de jouer à ce petit jeu ! Il est au contraire dans votre intérêt de rechercher la société de transport qui propose à vos clients les tarifs les plus avantageux. Vous y serez largement gagnant au final !

Vous avez besoin d'un Service Client Performant

Avant de mettre votre activité internet en production, vous devez maintenant déterminer quel niveau de service vous souhaitez offrir à vos clients, car ce service peut s'avérer gourmand en ressources humaines et en travail intensif !

De nos jours, de nombreux sites de business sur Internet proposent un service client par tchat en ligne 24H/24, et parce que cela a tendance à devenir une norme régulière plus qu'une exception, il est probable que vos clients s'attendent à ce genre de service. Le minimum semble donc bien être la mise en place d'une plateforme de support performante et réactive dotée d'un système de tickets permettant à vos clients et à vos animateurs de suivre les fils des conversations. Il est également recommandé de prévoir une base de connaissances régulièrement mise à jour permettant d'apporter immédiatement à vos clients une réponse aux questions les plus régulièrement posées.

Si vous souhaitez offrir ce type de service, il est probable que vous ayez rapidement besoin d'aide et donc de personnel. Il est donc important de définir précisément avant de commencer votre activité quel type de support et d'assistance vous allez proposer à vos clients.

Ne tombez surtout pas dans le piège qui consiste à sous estimer le service clients, car lorsque vous prenez des engagements sur le service, vos visiteurs, vos prospects et vos clients espèrent bien que vous les respectiez en cas de besoin.

Ainsi, si par exemple vous affichez sur votre site que vous avez un service client via tchat 24H/24, un client doit pouvoir obtenir une réponse à ses questions à n'importe quel moment du jour ou de la nuit. Si vous établissez que tous les e-mails obtiennent une réponse en 6 heures, cela doit effectivement être le cas !

Prendre un engagement sur le service vis-à-vis de vos clients et ne pas tenir parole ensuite revient à prendre le risque de perdre définitivement des clients potentiels.

Quelque soit votre niveau d'engagement au niveau du service client, il doit être respecté afin de donner constamment pleine et entière satisfaction à vos clients.

Note : Vous pouvez aussi tout simplement rejoindre E-dilic et éviter tous ces tracasseries, toutes ces études, toutes ces recherches et tous ce temps de préparation...

En choisissant E-dilic, vous bénéficiez d'une solution E-commerce professionnelle totalement clé en main. Toutes les études et les recherches préparatoires ont déjà été réalisées de façon à pouvoir vous proposer un véritable bolide dans lequel vous n'avez plus qu'à prendre place pour vivre une aventure E-commerce exceptionnelle.

Jamais une solution totalement intégrée aussi complète et aussi évolutive n'a été imaginée, conçue et réalisée auparavant, pas même sur le web anglophone, pourtant généralement en avance sur nous !

Ceci est dû à l'ensemble des problématiques directement pris en charge par E-dilic :

la mise en place des produits dans les rayons de votre magasin virtuel,
la catégorisation de votre catalogue de produits,
la mise en avant des nouveautés et des meilleures ventes ainsi que des promotions saisonnières ou événementielles,
la configuration de vos liens d'affiliation personnalisés,
la fourniture des outils et du matériel de promotion,
la formation continue pour une prise en main rapide et le marketing,
le support membres et le service clients personnalisé,
les outils de communication via les réseaux sociaux les plus populaires intégrés...

Ne cherchez pas, vous ne trouverez rien de tel ailleurs... Devenir Membre Premium pour pouvoir ajouter VOS propres produits de façon illimitée sur un tel réseau qui se développe de façon exponentielle et pour le prix de 2 pizzas par mois... Cela devrait être une évidence sinon une obligation !



Avant de Commencer la Création de Votre Site

Vous avez maintenant votre idée bien définie et votre plan détaillé en place, vous êtes presque prêt à commencer la construction de votre site de e-commerce. Le mot important dans la phrase précédente est « presque » car il y a quelques étapes que vous devez encore accomplir avant de démarrer les opérations de construction de votre site.

La toute première chose dont vous avez besoin si c'est votre toute première expérience de business en ligne, c'est un nom de domaine sur la base duquel votre site va pouvoir être construit.

Le plus pertinent est que vous trouviez un nom de domaine qui soit en parfaite adéquation avec l'activité que vous envisagez de mettre en place. En ayant un nom de domaine qui est parfaitement en relation avec votre affaire, vous travaillez déjà sur le futur référencement de votre site dans les moteurs de recherches et cela est extrêmement important et avantageux pour vous.

Vous avez déjà certainement utilisé un moteur de recherche tel que Google, Yahoo ou MSN et vous savez que lorsque vous tapez un mot précis, le moteur vous renvoie des réponses qui sont en relation avec ce terme précis.

Pour y parvenir les moteurs utilisent un puissant algorithme qui leur permet de retrouver des pages web, des sites ou même des publicités, qui utilisent le terme précis que vous recherchez. Dans la prise en charge des moteurs de recherches, le nom de domaine et les mots qui le composent sont très importants.

Vous devez donc enregistrer un nom de domaine qui contienne soit le nom de votre business ou de votre société, ou au moins l'un des mots clés qui définissent le mieux votre activité afin d'aider les moteurs de recherche à trouver plus facilement votre site. En tout état de cause, et puisque les noms de domaines sont absolument uniques, vous pouvez commencer par créer une petite liste d'une demi douzaine de noms qui définissent le mieux votre activité. Une fois que cela est fait, il vous faudra vérifier la disponibilité des noms auxquels vous avez pensé en utilisant un site d'enregistrement de nom de domaine comme <http://www.nom-domaine.fr> par exemple (il en existe beaucoup d'autres).

Poursuivons notre exemple avec l'idée initiale du projet de créer un site vous permettant de vous attaquer au marché des produits amincissants, et imaginons que vous ayez décidé d'appeler votre site « les essentiels pour mincir ». Ce nom serait pertinent puisqu'il explique clairement à vos visiteurs et prospects ce que vous allez proposer. Il est également facile à retenir et contient le mot clé « mincir » et une phrase relative à l'amincissement.

Vous allez donc par exemple taper cette expression (les-essentiels-pour-mincir) et cliquer sur le bouton vert en bout de ligne pour vérifier si ce nom de domaine est disponible en « .com » car cela reste le standard pour les sites commerciaux et pour les gens qui font des recherches sur les moteurs en utilisant les noms de domaines.

Si il est disponible, alors super, enregistrez le vite !

La seconde chose la plus importante à faire est de souscrire un abonnement chez un hébergeur professionnel. Un hébergeur est une société qui va vous louer un espace sur ses serveurs afin que vous puissiez le « loger » et ainsi le présenter au monde entier. Il existe des centaines d'hébergeurs sur internet, mais parmi ceux qui offrent la meilleure qualité de service et les meilleurs prix, il y a *Bluehost*. Ils vous proposent un plan très professionnel et quasiment illimité à tous les niveaux pour seulement 6,95 \$ / mois pour 12 mois d'engagement avec le nom de domaine de votre choix inclus et aussi le CPanel. Le site est en anglais, mais vous trouverez la procédure d'inscription en français [ICI](#).

Vous avez maintenant votre nom de domaine et celui-ci est correctement hébergé. En prenant les 2 chez Bluehost vous n'aurez rien à configurer, pas de DNS à modifier, ni de délais d'attente pour leur propagation, ni d'instructions compliquées à suivre ! Dans les minutes qui suivent votre inscription, votre compte est parfaitement opérationnel.

Note : Chez E-dilic votre vitrine est déjà hébergée gratuitement... Mais vous pouvez bien entendu prendre un hébergement supplémentaire pour quelques euros par mois. Vous pourrez ainsi héberger les nombreuses pages de capture et autres landing pages ou pages d'offres de cadeaux qu'E-dilic met à votre disposition.

Immédiatement après votre inscription chez E-dilic, rendez-vous dans votre zone membre et cliquez dans le menu sur l'onglet « Outils d'Affiliation », vous pourrez y apprécier et récupérer les pages qui ont été préparées pour vous par les graphistes d'E-dilic.

Si vous avez un autorépondeur, vous pourrez même développer une liste de contacts très importante, une véritable armée de vendeurs qui vont relayer vos produits au travers de leur vitrine... Un hébergement professionnel est toujours très utile, ce n'est jamais un investissement à fonds perdus !



Directives Générales pour les Sites de E-commerce

Avant de commencer la conception de votre site de e-commerce, vous devez bien comprendre les bases et surtout ce que vont rechercher vos visiteurs en arrivant sur votre site. Par définition, si vous savez précisément ce que recherchent vos visiteurs, vous serez en position idéale pour le leur procurer, ce qui les incitera et les encouragera à faire des affaires avec **vous**.

Pour la grande majorité des gens qui effectuent des achats sur Internet, il y a une chose déterminante, un facteur qui fait très nettement la différence entre un site sur lequel ils vont acheter et un site sur lequel ils n'achèteront rien. Plus que tout autre chose, ils ont besoin de simplicité, de facilité d'utilisation et de compréhension.

Un débutant en affaires sur Internet serait plutôt tenté de créer un site complexe qui « bouge et qui flashe », avec du son et des animations ! Mais attention, car ce n'est pas ce que viennent chercher vos visiteurs, prospects et autres clients potentiels. Ils veulent savoir ce que vous avez à vendre le plus rapidement possible, ils veulent comprendre pourquoi ils devraient faire des affaires avec vous plutôt qu'avec vos concurrents et surtout comment ils peuvent le faire.

Il est crucial que le design de votre site et que le contenu de votre page d'accueil capte l'attention de vos visiteurs de façon très positive. Il doit être facile pour les visiteurs de naviguer sur votre site à partir de votre page d'accueil (il ne devrait jamais y avoir plus de 3 clics nécessaires pour atteindre n'importe quelle page de votre site) et le retour en haut de page doit pouvoir se faire en 1 seul clic.

Assurez vous également que les informations présentes sur votre site soient facilement compréhensibles pour vos visiteurs (pas de jargon technique inutile). Une fois de plus, il s'agit de faire le plus simple possible pour que vos visiteurs puissent aisément utiliser votre site.

Donnez quelques informations succinctes en page d'accueil sur vous et ce que vous proposez si vous le souhaitez, et mettez bien en évidence le menu de navigation de votre site ainsi que les liens indispensables tels que les FAQ, les termes d'utilisation de votre site, ainsi que les conditions de vente et de livraison.

Vous allez ensuite proposer un catalogue de vos produits, avec différentes catégories, chaque produit possédant sa propre page détaillée sur laquelle vous distillerez tous les avantages procurés par le produit et pourquoi ils doivent absolument l'acquérir...etc... Une fois de plus, l'important est que vos produits et leur descriptif soient facilement accessibles directement à partir de votre page d'accueil.

Si vous offrez un service client 24H/24 par tchat par exemple, il semble excellent de le mentionner clairement en page d'accueil. Vous pouvez également indiquer une adresse e-mail, ou un numéro de téléphone... Notez que si vous faites mention d'un numéro de téléphone ou d'une messagerie instantanée de type *Skype*, il peut être intéressant d'indiquer votre fuseau horaire pour éviter que les gens ne vous appellent en pleine nuit, surtout si vous exercez votre activité à domicile !

Il est toujours bon de placer également des images pour briser un peu de trop gros blocs de texte. Cela rendra vos pages plus agréables visuellement, et n'oubliez pas que permettre à vos clients potentiels de visualiser les produits que vous vendez, c'est déjà faire du marketing ! Pensez par contre à faire en sorte que vos images soient les plus légères possibles de façon à s'afficher rapidement, même chez des visiteurs qui auraient une connexion de moindre qualité. Pensez à utiliser un « template » pour habiller votre site de façon à ce que les parties entête et pied de page soient identiques sur toutes les pages de votre site, cela donnera plus de fluidité à la navigation de vos visiteurs, rendant ainsi leur visite plus conviviale !

Note : Découvrez la simplicité et l'originalité de plus de 150 « templates » (modèles) parmi lesquels vous allez pouvoir choisir l'habillage de votre vitrine.

Vous choisissez dans la liste, sélectionnez votre habillage en 1 clic et le « template » est instantanément appliqué à votre boutique, immédiatement visible à travers le monde entier... Et si vous voulez changer votre habillage en fonction des saisons, de votre humeur ou d'évènements particuliers de l'année, qu'à cela ne tienne, en 1 clic vous modifiez intégralement l'apparence de votre vitrine !

La navigation dans votre vitrine est extrêmement agréable et intuitive pour vos visiteurs et clients potentiels. Il est maintenant très simple de naviguer dans les catégories de produits et de découvrir en quelques mots la présentation du produit ainsi que son prix. Pas de superflu et aucune publicité non directement lucrative pour VOUS ! (dans les vitrines Pro ou Premium).

Faites le bon choix dès maintenant, E-dilic est un concept Unique, Simple et terriblement Performant pour VOTRE Plus Grande Réussite en Ligne !



Création du Site

Maintenant que vous connaissez les bases essentielles à appliquer à un site de E-commerce, vous pouvez vous engager dans le processus de création de votre site.

La toute première chose à dire ici est qu'à moins que vous n'ayez de solides connaissances en HTML, en conception graphique et en design, construire un site de E-commerce en partant de zéro est une très lourde tâche dans laquelle vous n'allez peut être pas souhaiter vous engager. Essayer de le faire vous-même pourrait vous prendre un temps fou, être très difficile, frustrant et surtout retarder terriblement votre projet.

Si cette perspective ne effraie pas et ne vous dissuade pas de poursuivre votre objectif, alors lancez vous, mais si vous n'en êtes pas sûr, ne prenez pas le risque de voir la frustration ou le découragement ruiner votre projet, de le faire tomber à l'eau avant même son lancement !

Il est parfois beaucoup plus simple de faire une liste des fonctions principales que vous souhaitez pour votre site, du nombre de produits que vous envisagez de commercialiser et de rédiger un petit cahier des charges que vous pourrez soumettre à un concepteur de site web professionnel. Cela ne devrait pas vous coûter plus de quelques centaines d'euros et croyez moi, c'est de l'argent très bien investi. Par ailleurs, cela vous libère du temps pour faire de votre côté des choses plus productives pour votre business naissant.

Une alternative à cela serait d'utiliser un « template » de site que vous pourriez alors modifier et personnaliser à votre convenance. Faire cela ne sera pas aussi difficile ou gourmand en temps que de tout faire en partant de zéro. Il vous suffit pour cela de savoir utiliser un éditeur HTML WYSIWYG tel que [Kompozer](#). Il existe des milliers de sites qui vous proposent des « templates e-commerce » de grande qualité, en commençant par le CPANEL de votre hébergement chez *Bluehost*. Vous pouvez bien entendu faire une petite recherche en utilisant votre moteur de recherches préféré en indiquant la requête « template e-commerce gratuit ».

Utiliser un « template » de cette manière rend la création de votre site beaucoup plus simple, mais il y a un inconvénient majeur, c'est que vous n'aurez pas un look ou un design unique. D'autres personnes peuvent en effet avoir choisi le même « template » que vous pour leur site. En conséquence, au plus vous serez en mesure de personnaliser le « template » et au mieux cela sera. Il vous appartient donc de décider du temps et des efforts que vous souhaitez consacrer à sa personnalisation.

Une fois que vous avez choisi et terminé la personnalisation du design de votre site, l'étape suivante est de remplir ce site de contenu. En effet, si une majorité de gens viendra visiter votre site à la recherche d'un produit bien défini ou avec l'intention d'acheter le produit dont ils ont besoin, vous aurez également une partie de vos visiteurs qui viendront sur votre site en quête d'informations.

Ces gens qui recherchent des informations sont également des prospects pour votre business, donc diffuser de l'information précise et détaillée sur vos produits est essentiel car cela va continuer à drainer un volume important de nouveaux clients potentiels.

Vous pouvez donc proposer, en plus des descriptifs de vos produits, des articles thématiques qui contiennent vos mots clés en forte densité ainsi que des informations sur votre marché qui seront toujours intéressantes pour vos visiteurs.

Vous pouvez écrire ces articles vous-même ou en trouver des intéressants dans les répertoires d'articles libres de droits tels que [Contenu Libre](#) ou [Libre Article](#).

Vous pouvez également souhaiter intégrer du contenu informatif sous forme de vidéos. Les internautes sont de plus en plus habitués à capter de l'information par l'intermédiaire de vidéos. Vous pouvez donc rechercher sur Youtube des vidéos qui soient en relation avec votre activité et les ajouter sur votre site. C'est un excellent moyen de publier du contenu riche et de valeur sans trop vous fatiguer ou sans perdre trop de temps.

Mais vous devez aussi et surtout mettre en place votre catalogue dans lequel chaque produit doit posséder sa propre page détaillée. C'est à partir de chacune de ces pages que vous devez proposer à vos visiteurs la possibilité d'acquérir votre produit ou de l'ajouter à un système de caddie ou de panier (shopping cart). Là encore, vous trouverez de nombreux éléments relatifs à cela dans votre CPanel [Bluehost](#). Dans la section « Logiciels », vous allez trouver une icône qui s'appelle « Simple Script ». Simple Scripts est une suite de programmes qui sont déjà préinstallés sur votre compte d'hébergement de façon à ce que vous n'ayez plus qu'à les activer. Dans la liste des programmes, vous trouverez également une section « Ecommerce » dans laquelle se trouvent au moins 6 ou 7 systèmes de panier que vous pouvez utiliser et mettre en place sur votre site très facilement, en 2 ou 3 clics.

Ces programmes sont par ailleurs totalement gratuits. A titre purement indicatif, ma préférence ira vers Zen Cart qui est très élégant, simple et surtout très efficace. Il vous suffira d'avoir comme processeur de paiements un compte Paypal Business et vous serez facilement accepté et activé dans le système Zen Cart. Notez que Zen Cart intègre également des options pour le calcul des coûts de transport avec plusieurs transporteurs internationaux agréés.

Pour revenir un instant sur le CPanel et sur « Simple Script », vous pourrez également y trouver des applications telles que Crafty Syntax ou Help Center Live qui vous permettront de mettre très facilement en place votre service clients sous forme de tchat en Live. Ce sont 2 excellents programmes. Vous trouverez également dans votre CPanel d'autres systèmes de plateformes de support par tickets qui sont très appréciés par les acheteurs en ligne. Cela permet en outre d'ajouter un degré d'interactivité avec vos prospects.

Un autre système de panier que vous pouvez examiner car il intègre le processeur de paiement et de nombreuses solutions de marketing mais aussi parce qu'il est reconnu sur le marché est 1 Shopping Cart. C'est une solution très puissante qui a été largement approuvée et qui est utilisée par de très nombreux e-commerçants car elle regroupe de très nombreuses fonctions intégrées.

Je vous suggère d'examiner ces différentes solutions de prêt afin de voir celle qui correspond le mieux à vos attentes.

Vous pouvez enfin utiliser le CPanel pour mettre en place un Blog Wordpress ou un forum de discussion qui vous permettra de diffuser régulièrement les dernières nouveautés et informations concernant votre site, votre société et vos produits. Cela autorisera aussi les échanges directs entre vos clients qui pourront ainsi partager leurs idées, leurs impressions et leurs conseils.

L'interactivité prend une part de plus en plus importante sur les sites de business en ligne, donc prévoir de mettre en place ces outils dès le départ permet d'établir une stratégie de communication puissante et viable sur le long terme.

Une fois que vous avez conçu le réceptacle de votre site et ajouté du contenu intéressant, que vous avez mis en place toutes les fonctionnalités qui feront de votre site une véritable plateforme commerciale, le temps est venu de parler des produits et des sources d'approvisionnement.

Note : Avec E-dilic, pas besoin de programmeur, de webmaster ou de graphiste, votre site est prêt à vendre, vous en choisissez l'habillage en fonction de vos préférences et de votre goût et c'est tout ! Dès votre inscription confirmée et votre compte correctement activé, vous paramétrez votre vitrine en renseignant tout simplement vos identifiants d'affilié sur les différentes plateformes référencées et lorsque vous cliquez sur la validation des informations, votre vitrine est immédiatement prête à parcourir le Monde !

Découvrez aussi [le Blog E-dilic](#) et toutes les nouveautés en première main. C'est le point de ralliement pour l'ensemble des membres de la communauté E-dilic, Membres propriétaires de vitrines, Visiteurs, Prospects ou Clients peuvent venir y distiller ou y recueillir des informations sur les produits disponibles dans les vitrines du réseau avant d'effectuer leurs achats ou de proposer leurs produits.

E-dilic est aussi un espace de partage et de convivialité, n'hésitez pas à venir participer à la vie de ce blog, y laisser des commentaires sur les différents articles et produits proposés. La réussite est collective et le bonheur se partage sur E-dilic !



Sources d'approvisionnement et d'écoulement de Produits

Comme dit précédemment, vous pouvez bien entendu bâtir votre activité de commerce électronique sur la base de vos propres produits, mais vous pouvez également rechercher des sources d'approvisionnement de produits différentes, ce qui vous permettra, entre autre, de diversifier l'offre produits offerte à vos prospects et visiteurs.

Par exemple, vous pouvez parfaitement avoir une entreprise dans la vie réelle qui opère sur le marché du matériel de construction et souhaiter conquérir de nouveaux marchés par la mise en place d'un site de e-commerce pour proposer des outillages spécifiques. Vous avez déjà probablement des relations bien établies avec des fournisseurs sur cette niche.

Si par contre vous envisagez de vous spécialiser en ligne sur les matériaux dits « écologiques », vous aurez peut davantage besoin de mettre en place de nouveaux partenariats. Vous pouvez déjà savoir où trouver des fournisseurs pour ce type de produits, mais il est également possible que ce ne soit pas forcément le cas !

Lorsque vous avez une activité locale, vous connaissez votre marché, vos concurrents et les prix pratiqués. Si vous achetez une pizza dans un quartier de la ville, il est fort probable que si vous achetez la même pizza dans un autre quartier, le prix ne soit pas très différent. En conséquence, quiconque est un fournisseur de pizzerias dans la région va baser ses prix de gros sur ce que les détaillants de la région sont prêts à payer.

Vous pouvez facilement vérifier cela à chaque fois qu'un nouveau fournisseur essaie de faire « son trou » dans un nouveau marché sur lequel il n'a jamais opéré au préalable. Il arrive immédiatement avec une politique de « prix cassés » par rapport aux prix établis sur le marché cible. Ainsi, il est évident qu'un certain nombre de détaillants vont changer de fournisseur et se laisser tenter par l'offre de ce nouveau venu. Ils tenteront ainsi de se démarquer de leurs concurrents en réduisant leurs prix de vente grâce à l'économie réalisée en achetant chez ce nouveau fournisseur...

Cela perturbe un peu l'ordre établi et stimule généralement la concurrence sur le marché.

Il en va de même lorsque vous recherchez des fournisseurs pour votre activité en ligne. Il est probable que vos fournisseurs actuels puissent vous approvisionner, mais cela n'est absolument pas la garantie que vous serez compétitif avec vos prix locaux sur d'autres marchés internationaux. Vous pourriez même vous trouver horriblement cher par rapport à vos concurrents en ligne, cela implique donc une renégociation de vos contrats avec vos partenaires existants et aussi une véritable recherche de nouveaux partenaires dans le but de gagner en compétitivité !

Rechercher des fournisseurs peut s'avérer être une tâche complexe et de longue haleine. Mais si vous souhaitez passer du niveau local au niveau global, vous devez envisager de trouver des fournisseurs qui vous permettent d'être compétitif sur votre marché. En résumé, vous pouvez parfaitement continuer avec vos fournisseurs locaux si vous êtes satisfait de leurs prestations, mais vous devez envisager de diversifier vos sources d'approvisionnements pour développer votre activité dans le monde entier.

Sans parler de l'aspect "coûts de transports" qui est un poste non négligeable dans les échanges internationaux.

En fin de compte, l'objectif majeur que vous ne devez jamais perdre de vue est l'optimisation permanente de la rentabilité de votre entreprise de e-commerce.

Il existe un second scénario qui est celui dans lequel vous souhaitez créer une entreprise de e-commerce, mais vous n'avez encore aucune idée de l'endroit où vous allez pouvoir trouver les produits que vous allez commercialiser.

Nous allons donc passer en revue les différentes options que vous allez pouvoir utiliser pour vous approvisionner.

Utiliser des Drop Shippers...

Une entreprise de drop shipping est une société qui achète des produits en très grande quantité et les stocke dans des immenses entrepôts. Et parce que ces compagnies achètent en masse, elles peuvent négocier et obtenir des prix extrêmement compétitifs pour chaque produit qu'elles achètent. Comme ces drop shippers sont généralement propriétaires de leurs entrepôts, les coûts de stockage sont également tirés au maximum vers le bas.

Si certaines de ces centrales d'achat sont spécialisées (par exemple dans les produits électroménagers), certaines peuvent acheter pratiquement n'importe quel type de produit, et même par exemple des surplus de production.

Pour faire court, quelque soit votre domaine d'action ou la nature des produits que vous souhaitez commercialiser, vous trouverez forcément des drop shippers qui pourront fournir !

Travailler avec des centrales d'achat de ce type est finalement assez simple ! Il va vous falloir commencer par déterminer quel type de produit vous souhaitez commercialiser et ensuite commander un échantillon de ce produit auprès d'un drop shipper qui le possède en stock.

Prenez quelques photos, et mettez les ensuite sur votre site.

Lorsque vous recevez une commande de ce produit, vous transmettez votre requête à la centrale qui se charge de livrer directement votre client. Ce qui signifie que le produit ne transite à aucun moment par vous, vous n'avez à aucun moment besoin de le stocker et ne vous impliquez donc pas dans le processus de livraison.

La différence entre le prix payé par votre client sur votre site et celui que vous payez au drop shipper pour le produit représente votre profit, votre marge bénéficiaire.

L'avantage de cette technique, c'est qu'il existe des compagnies de drop shipping partout dans le monde. Une simple recherche sur votre moteur favori avec la requête « drop shippers » vous permettra d'en trouver plusieurs centaines à travers le monde. Si vous savez lire le japonais ou le chinois ou si quelqu'un dans votre entourage peut vous y aider, alors vous allez découvrir de véritables mines d'or.

Plus vous aurez de contacts avec des drop shippers dans des pays ou sur des continents différents, et plus vous pourrez, en fonction de l'origine résidentielle de votre client, réduire les coûts et les délais en termes de logistique.

Le seul inconvénient majeur de cette technique est par contre la capacité des drop shippers à suivre une gamme de produits spécifique en continu. Cela est très dépendant de leur stock et de leur capacité à le renouveler dans les mêmes conditions. Pour cette raison, votre catalogue de produits peut devenir rapidement assez complexe à gérer et à administrer si pour un même produit, vous avez un fournisseur en Europe, en Australie et aux Etats-Unis.

A vous de peser le pour et le contre de cette technique qui est largement pratiquée par de très nombreux sites de E-commerce.

Achats en Masse Dans Certains Pays à Bas Coûts de Productions.

Une autre option à prendre en considération est d'acheter en grande quantité un produit que vous souhaitez commercialiser directement chez un fabricant dans un pays où les coûts de production sont moindres que dans les pays industriels et développés de l'Ouest.

Par exemple, si vous faites une recherche en utilisant l'outil de suggestion automatique de Google et tapez le terme « discount Chine » vous constaterez que Google vous propose différentes déclinaisons de votre phrase de recherche.

Vous pouvez également regarder du côté de sites tels que *Alibaba.com* et vous découvrirez des milliers de produits que vous pouvez acquérir en quantité directement auprès du fabricant.

Acheter en gros volumes présente l'avantage de faire baisser considérablement les prix, mais le revers de la médaille est que pour pouvoir bénéficier de ces prix bas, il vous faudra acheter des centaines, voire parfois des milliers d'unités dudit produit. Cela étant dit, ce système devient intéressant si vous travaillez avec une entreprise de traitement de commande capable de livrer des petits volumes et si vous revendez votre produit à un réseau de boutiques virtuelles par exemple, ou encore si vous sous-traitez la partie stockage et livraison. Vous éviterez ainsi les contraintes liées à la gestion du stock, à la tenue de l'inventaire et aux diverses procédures d'expédition.

Par ailleurs, n'oubliez pas que si vous achetez en gros volumes, vous allez immobiliser d'une certaine manière de la trésorerie. En effet, de la marchandise stockée, c'est de la trésorerie qui dort. Il vous faudra donc négocier « serré » avec les fournisseurs pour les délais de règlement et aussi idéalement afin que votre marchandise soit déjà pratiquement vendue au moment où votre fournisseur la livre ! Mais c'est là un schéma idéal qui n'est pas toujours évident à mettre en place sur chaque opération.

Sociétés de Vente au Détail

Si vous êtes fabricant ou producteur de votre ou de vos propres produits, vous pouvez parfaitement envisager la démarche inverse pour écouler vos produits au plan international afin de développer votre business.

Dans ce scénario, au lieu d'acheter massivement des produits en Chine, vous allez vous-même vendre vos produits en gros volumes.

Prenez alors contact avec des sociétés de vente par correspondance ou de centrales d'achat travaillant pour des chaînes de téléshopping par exemple, et proposez leur vos produits. Si ceux-ci les intéressent, ils commanderont en volumes importants et stockeront ainsi vos produits dans différents pays et sur différents continents.

Il existe même des sociétés spécialisées dans la prise de commandes pour le compte de leurs partenaires. Ce sont des entreprises qui peuvent stocker vos produits et prendre en charge tous votre processus de vente, depuis la prise de commande jusqu'à la livraison des clients finaux, et là encore, à travers le monde entier. Des sociétés comme [ShipWire](#) par exemple, font ça très bien. Mais vous pouvez en trouver beaucoup d'autres en faisant une petite recherche dans votre moteur préféré sur les requêtes « order fulfillment » ou « order fulfillment service ».

Note : Ou alors vous pouvez tout simplement laisser E-dilic prendre en charge le renouvellement des produits dans votre vitrine ! Tous les jours, notre équipe recherche et scrute le Web pour vous afin de dénicher les meilleurs produits aux meilleurs prix. Ainsi, tous les jours, de nouveaux produits font leur entrée dans votre vitrine tandis que d'autres la quittent !

Nous recherchons toujours pour vous les produits qui seront des « Best Seller » ! Nous souhaitons anticiper pour vous offrir toujours le meilleur en fonction des tendances, des saisons ou encore des avancées technologiques !

Notre Objectif premier est VOTRE REUSSITE ! Votre Réussite sera aussi la Nôtre !



Et Maintenant Arrive le Marketing...!

C'est la dernière chose que vous devez considérer (mais non la moindre !) Comment allez vous promouvoir votre site ? Cette étape est bien sûr essentielle, car vous pouvez avoir le plus beau site de e-commerce du monde rempli de produits à couper le souffle, vous ne vendrez rien tant que les internautes ne pourront pas trouver aisément votre site !

De la même manière que nous avons planifié comment mettre en place votre activité en ligne précédemment dans ce rapport, vous devez avoir un « plan marketing » avant de commencer à développer tout le processus de création et de mise en production de votre business. Cela n'a en effet aucun sens de commencer à développer votre projet, créer le site et trouver des produits, si vous n'avez aucune idée précise de la façon dont vous allez pouvoir ensuite les faire connaître.

Fort heureusement, le web regorge de sites d'informations et de conseils sur la façon de promouvoir et de mettre son site de e-commerce en évidence.

Vous pouvez par exemple visiter des sites tels que :

<http://www.ecommerce-pratique.info/>
<http://www.emarketnewsletter.com/index.html>
<http://www.ebusiness.info>

sur lesquels vous trouverez des informations sur les tendances, les nouveautés, les techniques, l'avenir...

La promotion d'un site se fait de 2 manières différentes selon que vous avez un budget important à y consacrer ou pas.

Si vous disposez d'un budget, vous pouvez contacter prioritairement des sociétés qui se chargeront de l'optimisation et du référencement de votre site dans les meilleurs moteurs de recherche. Ce point est important car c'est comme cela que vous serez visible et accessible depuis le monde entier.

Si par contre vous ne disposez pas d'un important budget, alors il vous faut prendre votre bâton de maréchal et votre référencement en main vous-même.

Cela est une tâche quotidienne qui peut sembler rébarbative de prime abord, mais lorsque vous voyez votre site apparaître dans les résultats des moteurs de recherche pour la première fois ou que vous enregistrez vos premières commandes, la satisfaction n'en est alors que plus grande !

Conclusion

Ce rapport a pour unique ambition de vous montrer quelles sont les étapes basiques de l'aventure du E-commerce, depuis le projet jusqu'à la mise en production. Au fil des pages, nous avons tenté de mettre en évidence les points importants d'un « business plan » en insistant sur ce que vous devez faire, et sur ce que vous devez éviter de faire durant cette phase de préparation du site afin que votre rêve puisse se concrétiser.

Nous espérons avoir été clairs. Démarrer une entreprise de E-commerce n'est pas forcément très difficile, mais cela requiert un haut niveau d'implication et d'engagement. Vous devez vous appliquer tout particulièrement sur le travail préparatoire, car si vous ne le faites pas, vous risquez de construire un business sur des fondations fragiles dès le départ.

Vous devez également comprendre que ce travail préparatoire suit une progression logique et chronologique et vous ne devez surtout pas vous laisser tenter par le fait de prendre des raccourcis ou de « zapper » une des étapes du processus de préparation. Une fois encore, faire cela c'est prendre le risque de mettre en péril l'ensemble de votre projet de business et cela, simplement pour essayer d'économiser un peu de temps ou d'efforts ! Croyez moi, cela n'en vaut pas la peine !

En tout état de cause, avec les informations et les outils fournis dans ce rapport, il n'y a aucune raison que vous ne puissiez pas mettre en place une affaire de E-commerce lucrative et viable sur le long terme et cela, dès aujourd'hui !

Si vous avez lu attentivement ce rapport jusqu'ici, il est évident que vous avez la détermination nécessaire et la volonté de réussir et il n'y a aucune raison que cela ne soit pas le cas !

L'action est la clé pour mener votre affaire de E-commerce du stade de projet à celui d'entreprise à succès, et il n'y a pas de meilleur moment que MAINTENANT !

Note : Comme vous l'avez compris en lisant ce rapport, il y a deux façons de se lancer dans l'aventure du e-commerce, la traditionnelle qui requiert que vous ayez un certain nombre de compétences et de capacités ainsi qu'une très forte motivation et une volonté de fer car les difficultés ne manquent pas lorsqu'on élabore seul un tel projet.

Ou alors, il existe une solution simple, rapide, efficace et très peu onéreuse qui vous évitera des nuits blanches ou des touffes de cheveux arrachés. Une solution totalement clé en main que vous pouvez démarrer là, maintenant, en quelques minutes seulement... Et vous pouvez commencer à générer du chiffre d'affaires aussitôt, des commissions allant de 40% jusqu'à plus de 70% selon les produits vendus.

C'est simple et entièrement Gratuit, afin que vous puissiez apprécier cette solution de E-commerce incroyable qui n'existe que depuis quelques jours sur le web francophone, mais qui se développe très vite car les avantages sont nombreux pour qui souhaite monter son affaire sans risques !

Ne croyez pas qu'il existe d'autres solutions de ce genre, car ce n'est pas le cas ! Cette solution est le fruit d'observations attentives et de divers tests effectués depuis plus de 2 ans ! C'est donc un véritable concentré d'expérience qui vous est proposé ainsi que toute une équipe qui se met à votre écoute et à votre disposition.

Si d'autres solutions existent, elles ont toutes révélé des défauts qui ont immédiatement été détectés et corrigés chez E-dilic.

E-dilic, c'est beaucoup plus qu'avoir une boutique personnelle que vous êtes le seul à promouvoir et à maintenir à jour...

E-dilic, c'est beaucoup plus qu'une simple plateforme d'affiliation qui vous propose de faire relayer vos produits par son réseau d'affiliés mais qui ne met à aucun moment vos produits en avant...

E-dilic héberge pour VOUS un site vitrine qui évolue en permanence, qui possède un catalogue produit qui s'étoffe de jour en jour et vous permet de bénéficier d'un réseau d'affiliés qui affichent et diffusent réellement vos produits au travers de leur vitrine personnelle !

Alors n'hésitez plus et adoptez E-dilic dès aujourd'hui !



Démo

REGARDEZ UN MODELE DE VITRINE PREMIUM

