

Module 3 : Le Web et le E-Commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires

E-marketing & e-commerce



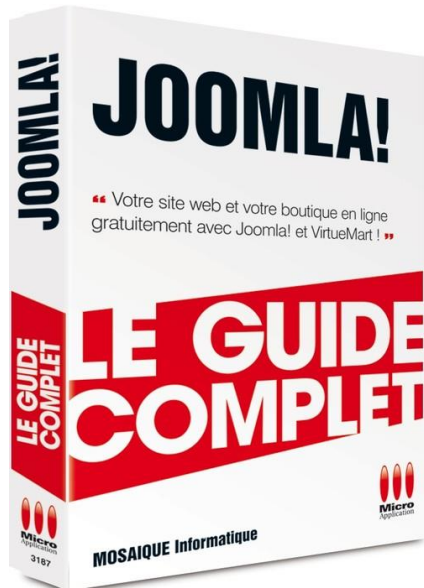
Vendre directement en ligne ou attirer des visiteurs dans son commerce ; Affirmer sa présence sur le Web ; Optimiser l'offre de son site Internet ; Améliorer sa visibilité (référencement naturel, réseaux sociaux, linking...) ; Élaborer sa stratégie à long terme.

Pour les TPE, les petits commerces, les artisans, les auto-entrepreneurs..., Internet reste trop souvent une sphère mystérieuse avec des rouages obscurs et un outil inutile. Pourtant, au moment où la crise est si prégnante, il est urgent que ces petites entreprises apprennent à utiliser ce vecteur commercial et de communication qui les aidera à consolider leur clientèle et à recruter de nouveaux clients, gage de leur pérennité.

Qu'il s'agisse de vendre directement en ligne ou d'attirer des visiteurs dans son commerce physique, un site Internet bien conçu, une présentation des produits ou services efficace, des offres commerciales bien pensées est une première étape essentielle. Il s'agit ensuite d'adopter la stratégie de référencement adaptée pour améliorer la visibilité de son offre et donc générer du trafic sur son site, la finalité étant d'impulser à son chiffre d'affaires une courbe ascendante. Et, parce que les internautes sont volages, l'étape suivante consistera à mesurer l'efficacité du travail accompli pour corriger, adapter et améliorer son offre sur le Web.

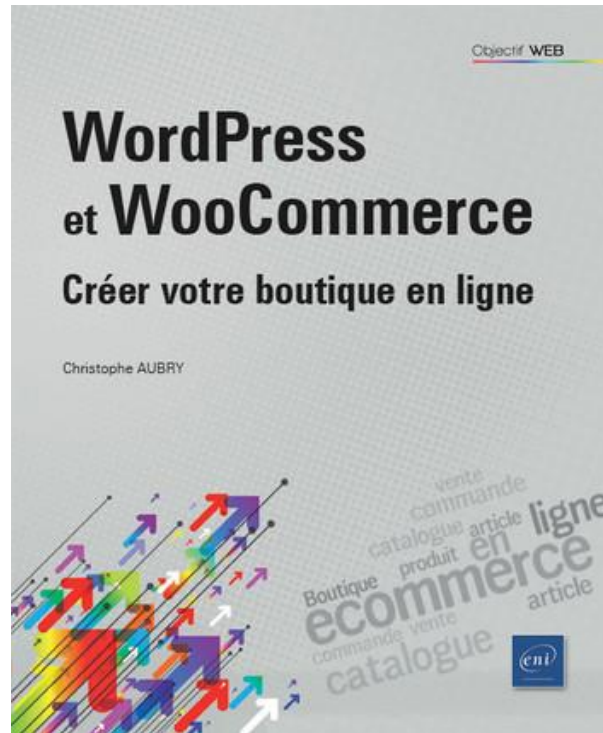
- ✓ Vendre en ligne ou attirer clients et prospects dans votre commerce
- ✓ Enjeux, besoins, étapes de la création du site, solutions technique adaptée
- ✓ Référencement naturel et payant, réseaux sociaux, stratégie de linking et partenariats
- ✓ Surveiller votre communication, calculer le ROI, refondre votre site

Joomla



Au sommaire

- Le concept du CMS : techniques traditionnelles de construction de sites internet, comprendre les principes des cms (serveur web, base de donnée, code dynamique), comprendre le langage xhtml...
- Installer Joomla : la configuration nécessaire, télécharger Joomla, télécharger et installer un serveur web local, installer Joomla sur un serveur web local, installer Joomla chez un hébergeur...
- Se familiariser avec Joomla : le frontend, le backend, les menus de Joomla...
- Créer des articles : utiliser les commandes de l'interface d'administration, définir les paramètres généraux, changer le login et le mot de passe administrateur...
- Administrer les menus : désactiver les menus inutiles, modifier un menu existant, exploiter les différents éléments de menu, ajouter un item au menu...
- Utiliser les fonctionnalités natives de Joomla : gérer les médias, utiliser la messagerie de Joomla, utiliser la newsletter, effectuer une mise à jour de Joomla...
- Adapter le site avec des composants : installer un composant, faciliter la rédaction des pages avec l'éditeur jce, gérer des documents avec docman, gérer des utilisateurs avec Community Builder, gérer des newsletters avec Communicator...
- Ajouter une boutique en ligne : comprendre le concept de virtuemart, découvrir les paramètres de configuration générale, configurer les paramètres de la boutique, la tva, créer le catalogue de produits consulter l'état des commandes...
- Améliorer l'indexation dans les moteurs de recherche : connaître les principes de fonctionnement de google, comprendre les principes du référencement naturel, déterminer sa stratégie de positionnement...



Le succès des boutiques en ligne ne se démontre plus, tout comme celui du CMS WordPress utilisé pour la conception de plus d'un tiers des sites web dans le monde. Avec l'extension WooCommerce, vous obtenez le duo gagnant pour lancer votre activité de vente en ligne.

Dans cet ouvrage, vous commencerez par installer WordPress (version 4.8) et WooCommerce, en local sur votre machine sous Windows ou MacOS. Ensuite vous apprendrez à gérer la structure (la page d'accueil, les menus, les widgets) et l'affichage de votre boutique (le thème d'affichage, personnaliser l'en-tête, la mise en page, les boutons...).

Ensuite, vous paramètrerez votre boutique avec la gestion des livraisons (les zones de livraison avec leur pays de destination) et des paiements (par chèque, carte bleue, PayPal...).

Un chapitre important est consacré à la gestion des produits mis en vente. Vous apprendrez à mettre en vente tous les types de produits que propose WooCommerce : les produits simples, les attributs, les produits groupés, les produits variables... et à offrir des promotions sur certains produits.

Puis vous étudierez le résultat obtenu : l'affichage des produits proposés à la vente et comment se gère leur achat par les clients et leur gestion commerciale par l'administrateur de la boutique.

Enfin, le dernier chapitre est consacré à la migration de votre boutique développée en locale sur votre machine, vers un hébergeur en ligne, pour mettre votre boutique en production sur Internet. Vous terminerez par apprendre à sauvegarder et à restaurer votre site entier.