



Conférence Strasbourg - 16/10/2024

Comment éviter de se planter dans l'e-commerce !



Damien JACOB

Fondateur du cabinet conseil [Retis-consult.fr](https://www.Retis-consult.fr)

Chargé de cours & formations à l'Université de Strasbourg, HEC-ULiège, EPHEC-Bruxelles



- Cabinet conseil spécialisé en Digital Marketing et E-commerce
- Propose des services de conseil, coaching et formation aux entreprises et indépendants : audit juridique, e-marketing, sélection solutions et agences, stratégies commerciales,...



Retis-consult.fr



@Retis



/company/Retis-consult



/Retis-consult

« Devenez scandaleusement riche, soyez e-commerçant ! »

Antony Antoniou · 1er
Cofondateur BeMarketer.be...
3 sem. · Modifié · 🌐

🔔 Aujourd'hui je vous explique "comment gagner 15.000€ net par mois en restant chez soi !" 😊

▶ Dans cet article vous découvrirez :

- ✅ Ce qu'est le Dropshipping
- ✅ Mon parcours
- ✅ Les frais pour une boutique
- ✅ Les aprioris sur le Dropshipping

➕ Une conclusion accompagnée d'un résumé ✓

▶ Envie d'en savoir plus ? Voici le lien vers mon article : <https://lnkd.in/gremSZt>

Et vous, quelles sont vos histoires ? 🙋

#dropshipping
#ecommerce
#marketingnumérique
#marketingdigital




Jordan Boulay, 🤪 hyper bien.
20 août, 12:27

#BOOM Tom Xavier j'ai monté mes prix Quasiment 5000€ en 2 semaines !
MAIS JE NE VOIS PLUS LA LUMIERE DU JOUR !
QUE CELLE DE MON ECRAN D'ORDINATEUR LOL 😂
Merci pour tout Tom t'es mon génie de la lampe magique LFL ! Merci Méven pour tes conseils aussi 😊
Let's go to the top boys and girls 😊

TOTAL 1 889,00 €

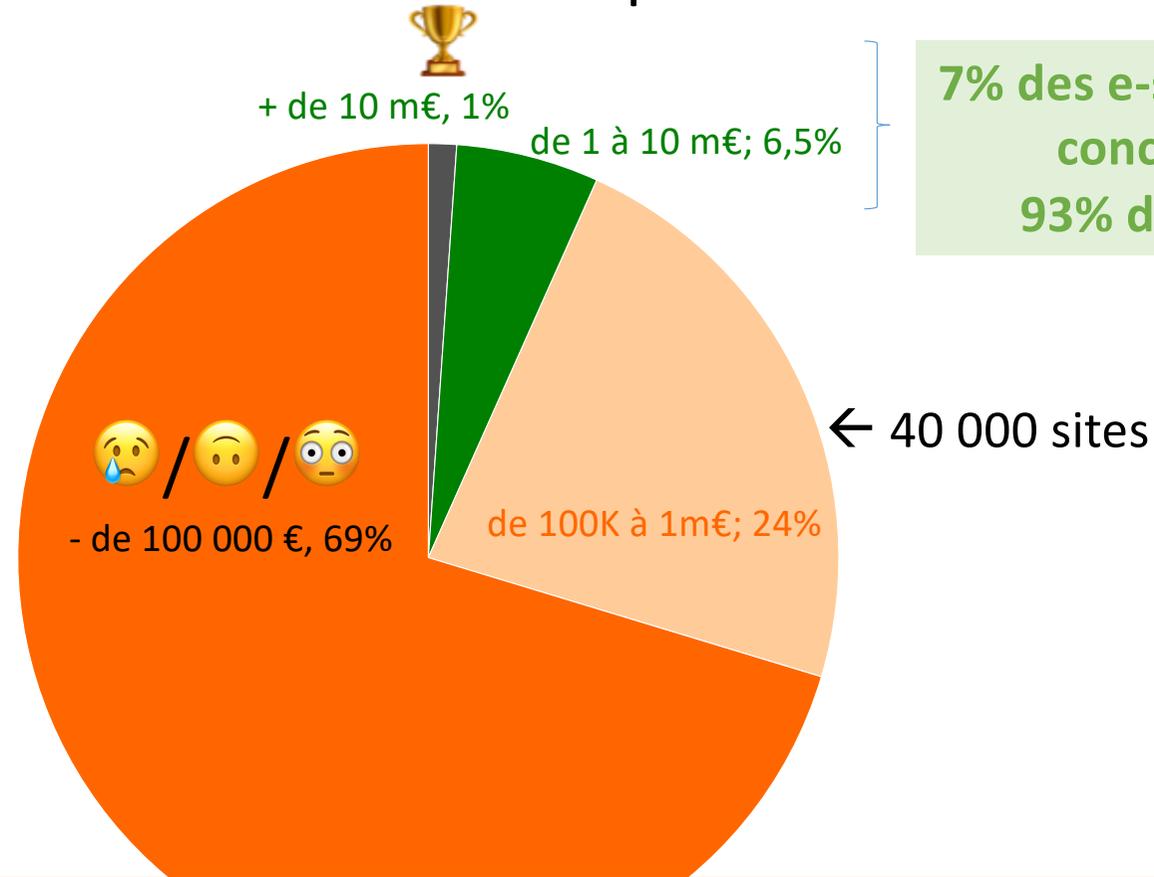
Jordan Boulay, 🤪 reconnaissant.
1 h

Bon ben comme on dit jamais sans 2 sans 3 !
Je viens de faire 3 fois mon salaire en même pas 1 semaine 😊
Ce jackpot viens de ma pub du "lifting" d'ou les 50% de remise !
La machine est lancée !!!
Bon par contre je suis un peu dans la merde j'ai plus de Freelancers LOL
9h-11h Mailing furtif en checkant les entreprises autour de moi
11h-12h Suivi des résultats de pubs et animations des réseaux sociaux
14h-17h (quand je suis motivé) petite prospection à pied avec mes flyers
Work pays ! 🤪
#3000en1semaine #LFLPOWER

Jordan Boulay, 🤪 merveilleusement bien.
12 août, 15:47

2000€ en 2 jours, What else ? 🤪
#TOMLEGENIE

Pas si un eldorado que cela...

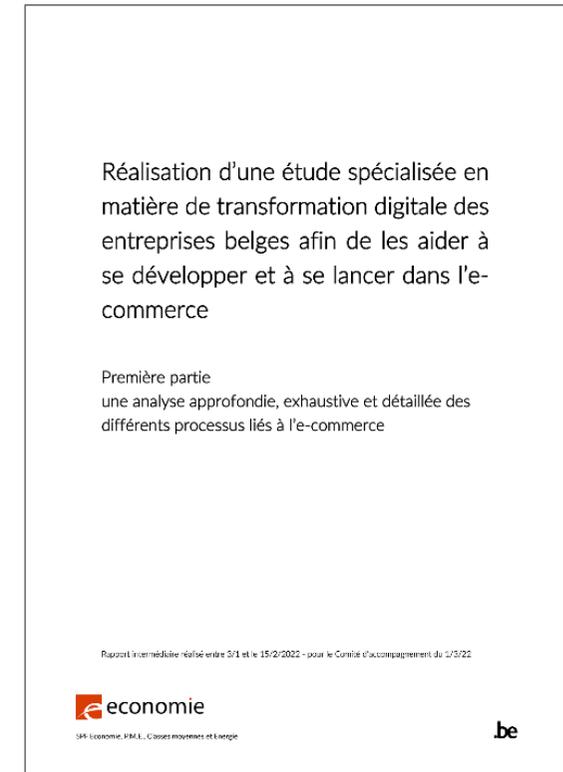
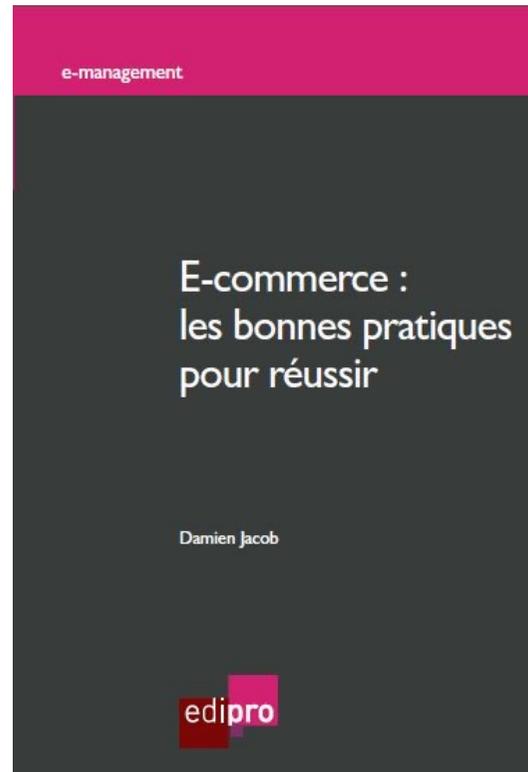


Chiffres d'affaires
des e-shops
en France

Baromètre FEVAD – France 2023

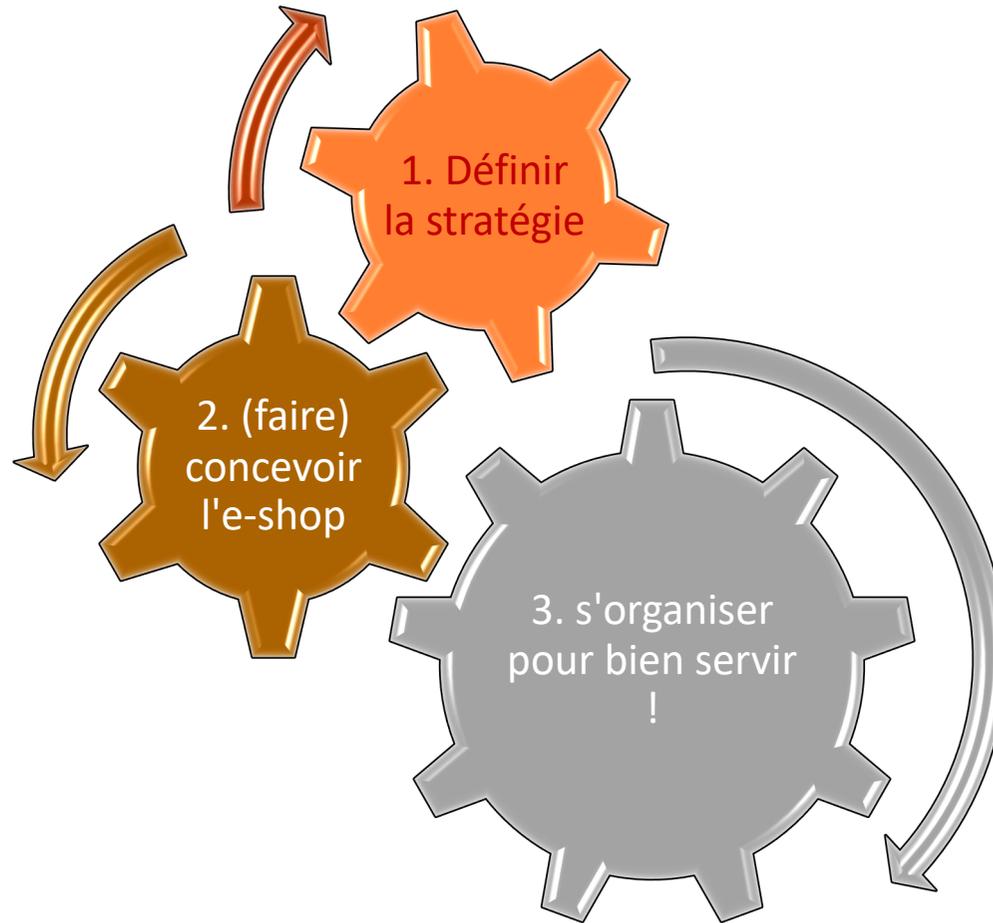
69% des e-shops totalisent seulement 1 % des ventes en ligne
Plus de 50% des e-shops vendent ... **moins de 2500 € / mois !**

Enquête auprès d'e-commerçants



Enquête de www.retis.be
auprès d'e-commerçants en Wallonie et en Alsace

Erreur n°1: *Mettre la charrue avant les bœufs...*



Bien définir sa stratégie de positionnement en ligne



Quoi ?

- Produits et/ou services ? Quelle largeur et quelle profondeur de gamme ?



Pourquoi ? (objectifs)

- Atteindre de nouveaux clients ? Exporter ?
Vendre en direct en se passant des intermédiaires ?
Fidéliser en facilitant le renouvellement de commande en ligne (ex: pièces détachées) ?
- Offrir en ligne un autre service (ex: abonnement, personnalisation,...) ?



A qui et où ?

- BtoC / BtoB, BtoBtoC,...
- Zone géographique / linguistique

Service client 04 81 68 09 86 | Livraison offerte à partir de 250€ HT d'achat | Paiement à 30 jours disponible | Mes factures | Français / €

Warmango.fr | Effectuer une recherche... | Me connecter | Créer mon compte pro

Nos catégories | Accueil | Nos marques | Nous contacter | FAQ/Aide | Promotions | Déstockage

Livraison offerte à partir de 250€ (hors Corse)

Nouveau !
NOTRE PARTENAIRE REHAU
EST DÉSORMAIS DISPONIBLE !

[Voir nos produits](#)

POUR 1500€ DE RACCORDS RAUTHERM ACHETÉS
**UN OUTILLAGE À SERTIR
ÉLECTRO-PORTATIF
RAUTOOL OFFERT***





Pro de la compta ?
Profitez du paiement à 30 jours



Petit café avec votre commercial ?
Des experts dédiés, même au travers d'un écran



Plus rapide que l'éclair
Livraison en 24/48h pour nos produits en stock



Prix pros et juste
Des prix justes réservés aux professionnels

☆ **PRODUITS TENDANCES** [Voir plus de produits >](#)



gacomin

expre 26

Filterre magnétique orientable raccord mâle R146C

★★★★★ 1

A partir de €HT

[Prix pro : Créer mon compte](#)



thermador

Filterre magnétique orientable raccord femelle-femelle DIRTMAG

A partir de €HT

[Prix pro : Créer mon compte](#)



ariston

expre 26

Chaudière murale gaz à condensation micro-accumulation Alteas One Net - Ventouse - 30kW

€HT

[Prix pro : Créer mon compte](#)



CHAPPÉE

Chaudière compacte murale gaz à condensation INITIA + Compact - Cheminée ou Ventouse

A partir de €HT

[Prix pro : Créer mon compte](#)

BtoB

Être rappelé

E-commerce de services

DivorcerOnline

Rechercher...

[DIVORCER ONLINE](#)
[OFFRE & PRIX*](#)
[INFO DIVORCE*](#)
[QUI SOMMES-NOUS?](#)
[FR-NL](#)

En ligne depuis 2007. Des centaines de clients satisfaits. Accompagnement professionnel par courriel et par téléphone.

Essai gratuit

nous vous offrons

- ▶ La préparation gratuite de votre dossier
- ▶ Des exemples de bonnes pratiques
- ▶ Un intérêt particulier aux enfants
- ▶ Conventions concernant le logement
- ▶ Conventions concernant les biens
- ▶ Gestion de conflits (également de manière proactive)
- ▶ Requête et information sur la procédure
- ▶ Accompagnement par courriel et par téléphone

service destiné

- ▶ **aux couples qui sont en mesure de prendre des décisions individuelles équilibrées.**
- ▶ Couple marié – préparation de la convention de divorce y compris le plan parental **info**
- ▶ Préparation de la convention parentale **info**
- ▶ Adaptation de la convention parentale **info**

fonctionnement

- 1 Vous ouvrez un dossier de divorce en ligne (gratuit)
- 2 Vous parcourez le questionnaire en ligne et sélectionnez des réponses pertinentes que vous personnalisez par la suite
- 3 Votre questionnaire de dossier vous accompagne par courriel ou par téléphone
- 4 Le dossier de divorce est établi et transmis au Tribunal de la famille et de la jeunesse

DivorcerOnline

Rechercher...

[DIVORCER ONLINE](#)
[OFFRE & PRIX*](#)
[INFO DIVORCE*](#)
[QUI SOMMES-NOUS?](#)
[FR-NL](#)

Offre & prix / Convention de divorce

Convention de divorce

CONVENTION DE DIVORCE POUR COUPLES MARIÉS

Nous vous proposons la possibilité de préparer gratuitement votre convention de divorce DCM en ligne (prix fixe par **Consentement Mutuel**). Si vous le souhaitez et moyennant le paiement d'une indemnité, vous pouvez nous demander de rédiger la convention à déposer auprès du tribunal de la famille. Un système correct et économique.

CONVENTION DE DIVORCE
€499

Bien immobilier communautaire: **€100**
Convention parentale: **€100**

Non inclus:
Les frais du tribunal: contribution Fonds d'aide juridique de douzième ligne (CJA) + droit de mise au rôle (€165)
Si rachat de bien immobilier: frais de notaire

Pas de surprises.
Adaptations continues gratuites.
100%
garantie de satisfaction

Étape 1: Introduisez votre dossier

Les étapes 1 et 2 sont gratuites et sans engagement.
Le dossier comprend toutes les clauses légales se rapportant au divorce conforme à la convention DCM : les accords concernant le logement, le mobilier, véhicules, comptes financiers, dettes, régime successoral, pension alimentaire, impôt sur les personnes, assurances... Ainsi qu'une convention parentale très étendue avec des clauses optionnelles afin d'éviter de futurs conflits entre parents.

Cette étape est GRATUITE.
Vous payez uniquement si vous souhaitez obtenir un dossier prêt à déposer auprès du tribunal.

Étape 2: Décrivez vos conventions

L'accès à votre dossier complet est gratuit pendant deux mois. Retournez votre dossier via le courriel qui vous a été envoyé. Après avoir décrit vos conventions vous pouvez nous demander d'établir votre convention DCM. Voir étape 3.

L'ouverture ainsi que la préparation de votre dossier sont **gratuites**. Une indemnité est uniquement due lorsque vous faites appel à notre assistance ou si vous souhaitez que nous travaillions votre dossier.

PRIX ET COMMANDE

- Prix par dossier, toutes taxes et TVA comprises. Pas de surprises.
- Préparation gratuite durant deux mois. Vous commandez dès que vous êtes prêt.
- Délai de réflexion : jusqu'à 14 jours après avoir validé la commande.
- Mise à jour permanente des clauses légales en coordination avec des juristes et notaires.
- Accompagnement professionnel par un médiateur familial agréé.
- Adaptations continues gratuites de votre dossier jusqu'à votre entière satisfaction.
- Paiement via un module de paiement en ligne sécurisé ou par virement

Étape 3: Commandez votre dossier

Pour commander les services DivorcerOnline:
Vous confirmez votre commande après avoir finalisé les deux premières étapes. Vous payez par virement ou via un système de paiement en ligne sécurisé.

Ce site est conforme au code de conduite des labels de qualité BeCommerce et UNIZO-6-commerce. Ces codes de conduite offrent au consommateur une protection optimale.

- Après avoir passé votre commande, votre gestionnaire de dossier vous accompagne par courriel ou par téléphone : vous bénéficiez d'un encadrement se portant aussi bien sur le contenu que le suivi correct des procédures.
- Chaque changement apporté aux accords écrits vous sera envoyé sous forme d'un document en PDF
- Après avoir obtenu votre accord final sur les conventions écrites, la convention parentale sera établie conformément aux exigences du tribunal (voir étape 4)
- La convention est uniquement disponible en français pour une procédure auprès d'un tribunal belge (Bruxelles-Walloon)
- Mariés à l'étranger, vivants à l'étranger... si vous souhaitez demander le divorce en Belgique.

Étape 4: Établir la convention

- Votre convention DCM est établie par votre gestionnaire de dossier
- Si votre dossier requiert une intervention juridique, nous faisons appel à nos juristes
- Vous recevez un dossier brouillon. Vous pouvez apporter des ajustements jusqu'à ce que votre convention DCM soit conforme à vos souhaits.
- Votre questionnaire de dossier vous aide à optimiser la convention si nécessaire (par exemple pension alimentaire enfants)

GESTIONNAIRES & EXPERTS



Rechercher un produit



FAVORIS



COMPTE



PANIER

JARDIN

FORÊT

ACCESSOIRES

VÊTEMENTS ET EPI

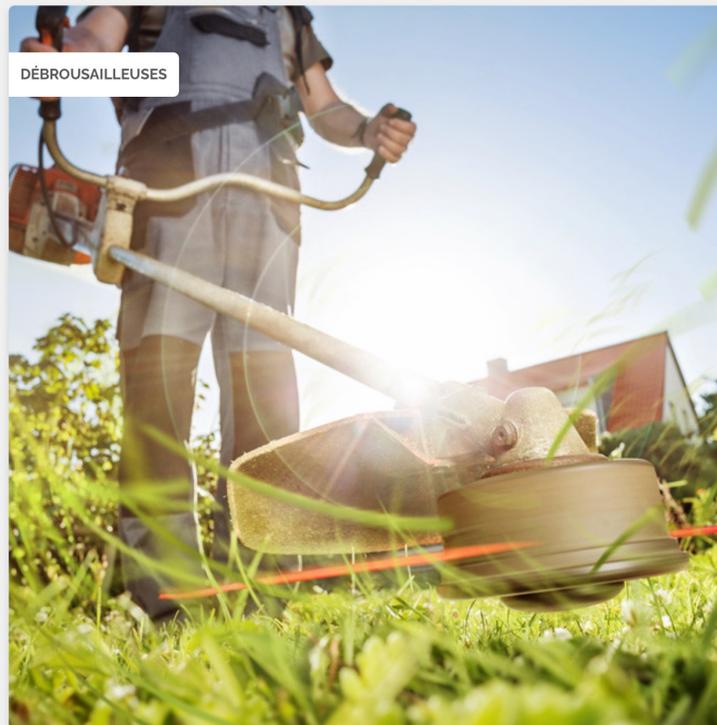
BATTERIE

PIÈCES DÉTACHÉES

PROMOTIONS

AIDE & INFO

**FRAIS DE PORT GRATUITS
À PARTIR DE 299€**



DÉBROUSILLEUSES



TONDEUSES



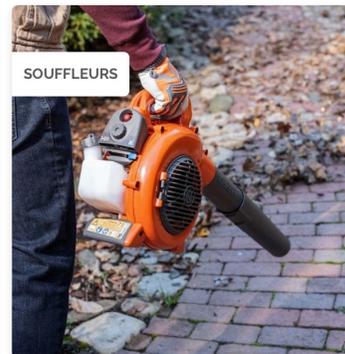
TAILLE-HAIES



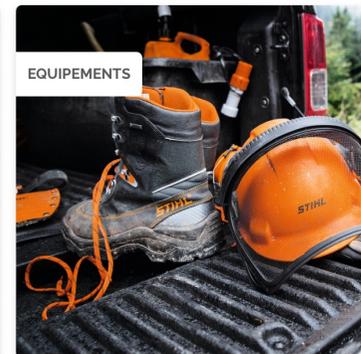
MOTOCULTEURS



TRONÇONNEUSES



SOUFFLEURS



EQUIPEMENTS



PRODUITS DE QUALITÉ

Professionnels et particuliers nous font confiance



PAIEMENT SÉCURISÉ

Réglez vos achats en ligne en toute sécurité



EXPÉDITION RAPIDE

Nos équipes préparent votre commande dès sa réception



SERVICE APRÈS-VENTE

Large choix de produits et pièces détachées

Bien définir sa stratégie de positionnement en ligne



Quoi ?

Pourquoi ? (objectifs)



À qui et où ?



Comment ?

- Quel business-model (vente classique, abonnement, commission) ?
- Se positionner (**se différencier**) par rapport à la concurrence
 - Ex: être le spécialiste avec une large gamme proposée, servir mieux (conseil, rapidité,...), valeurs défendues (bio, circuits courts,...)
- Quelle stratégie de communication ?



Les principaux axes de différenciation

Prix

- Prix le + bas
- “La bonne affaire”
- ...

Offre - Assortiment

- Exhaustivité ("spécialiste")
- Qualité
- « dernière tendance » / originalité
- ...

Service et ambiance

- **Conseils**
- **Atmosphère d'achat**; esprit de communauté; personnalisation
- **Simplicité de commande**
- Rapidité de livraison
- Service après-vente
- ...

Valeurs

- Local / Patrimoine
- **Authenticité**
- Durable
- Santé
- ...

Vers le commerce connecté

Le client attend du vendeur qu'il combine le meilleur des 2 mondes
(la boutique physique et la boutique en ligne)



les atouts de la boutique physique

- un conseil humain,
- la possibilité de bien voir les produits, de les toucher, de les sentir, de les goûter.
- la **disponibilité immédiate** (...si en stock).



mais aussi les plus de l'e-commerce:

- le large choix (offre mondiale),
- les prix attractifs,
- la flexibilité horaire (24h/24),
- la rapidité de commande et le **retrait sans se déplacer,**



Commerce « phigital »



**'Commerce
connecté'**





Principales difficultés...

1. Mauvaises fondations

- Stratégie inadéquate de positionnement en ligne (ex: boycott des revendeurs actuels, sous-estimation de la zone de chalandise)
- Illusions d'eldorado: « facile » (« Avec l'e-commerce, on devient riche rapidement en travaillant seulement 2h/jour »,
→ pas assez d'implication

Ne pas mettre la charrue avant les bœufs, et même avant de connaître quels champs labourer ;-)

2. Ecueils pour mettre en œuvre le projet

- Une trop grande partie du budget initial est passée en développements web
- Beau site graphiquement, mais très **mal conçu pour convertir en clients**
- Prestataire web bricoleur / peu impliqué

Ne pas surestimer :
les difficultés technologiques
et sous-estimer les autres coûts:
(e-)marketing, optimisation
ergonomie, logistique,...

3. Service non optimal, voire défaillant

4. Rentabilité :

- Pas assez de vente et/ou pas assez de marge bénéficiaire
 - Mauvaise négociation des prix d'achats
 - Canaux d'e-marketing pas assez diversifiés
 - Trop d'abandons de panier,
- Planning d'investissement, trésorerie; ROI

5. Difficulté à monter en puissance pour atteindre une taille critique :

- RH, gestion financière, exportation

Pour vendre en ligne : 2 techniques possibles



Vendre via un autre site



Vendre sur son propre site

S'y retrouver parmi les différents types de plateformes

COMPLEXITÉ

COMPLEXITÉ →			
Market-places	Plateformes SaaS	Plateformes à installer	Plateformes sur mesure
<p><i>Ex: Amazon</i></p>	<p>E-shop « customisable » <i>Ex: Shopify, Wizishop, Oxatis</i></p>	<p>E-shop à installer sur un serveur <i>Ex: Woocommerce, Prestashop, Magento</i></p>	<p><i>Via prestataire web</i></p>
<p><i>Horizon: immédiat</i></p>	<p><i>Horizon: 3-24 mois</i></p>	<p><i>Horizon: 2-4 ans</i></p>	<p><i>Horizon: > 4 ans</i></p>
<ul style="list-style-type: none"> • Pas de frais d'investissement • Commission élevée • Pas d'info sur clients • Pour tester/ liquider des stocks sans devoir faire du marketing • Pour exporter 	<ul style="list-style-type: none"> • Pas de frais d'investissement → Abonnement, pas propriétaire, dépendance • E-shop vite opérationnelle • Pour tester (mais en investissant en marketing) 	<ul style="list-style-type: none"> • Investissement financier et/ou compétences • Autonomie • Plus forte personnalisation 	<ul style="list-style-type: none"> • Coût & dépendance Que si nécessaire (ex: intégration avec back-office)

Se lancer dans la vente en ligne

Les aspects à examiner ?
Quelles étapes ?



Comment se lancer : Les aspects à bien préparer


1.1. Se positionner
a) indirectement
b) avec e-shop


1.2. Définir votre stratégie e-marketing

2. (faire) concevoir l'e-shop 
avec son tunnel de vente

3. S'organiser pour servir 

a)
Attirer des visiteurs


b)
Fidéliser la clientèle


a)
Séduire


b)
Rassurer et Convaincre


Encaisser


Livrer + SAV


Vérifier la conformité

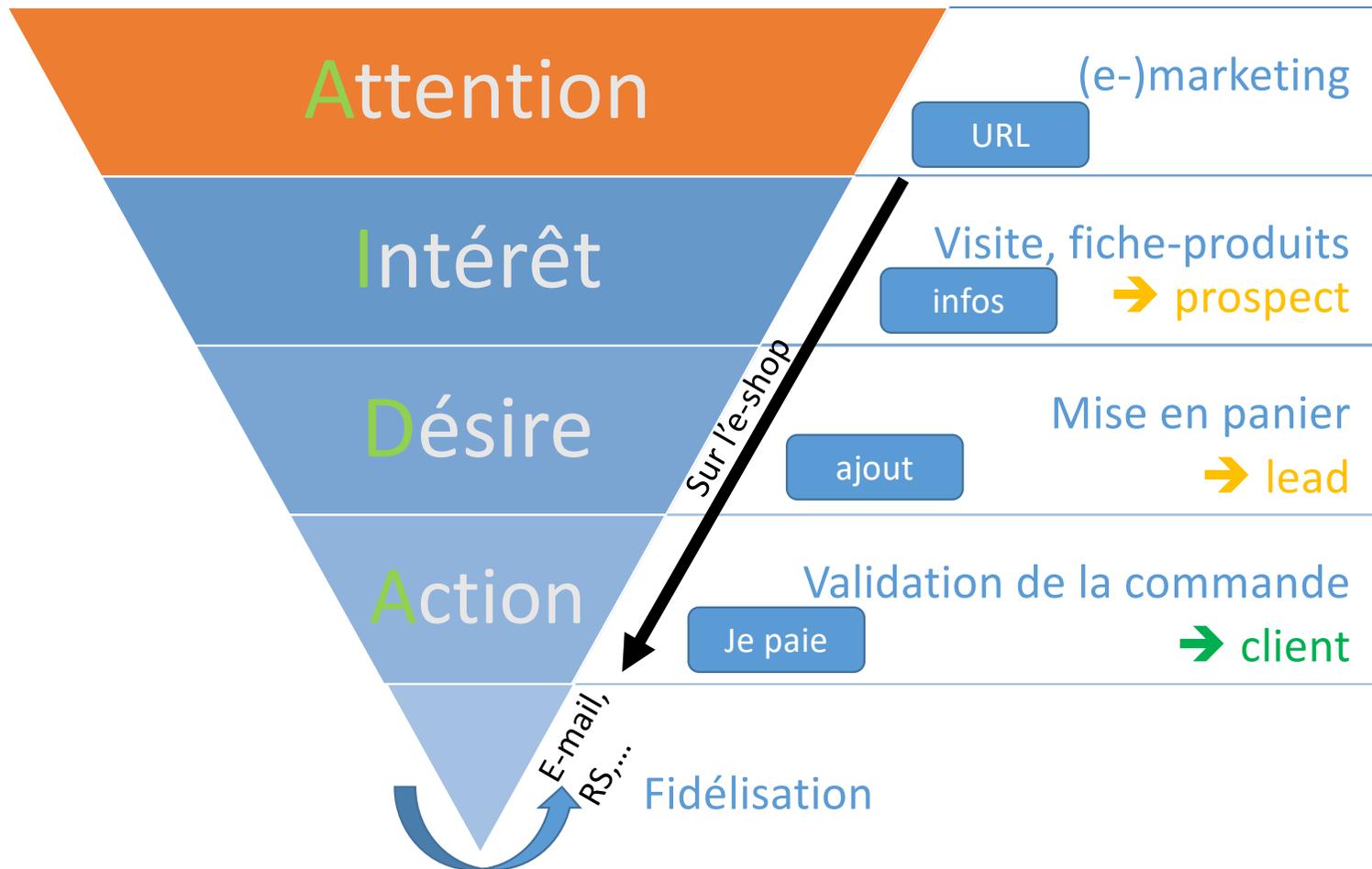
Vérifier la conformité

Vérifier la conformité

Réduire la fraude

Vérifier la conformité

Soignez chaque phase du parcours-client

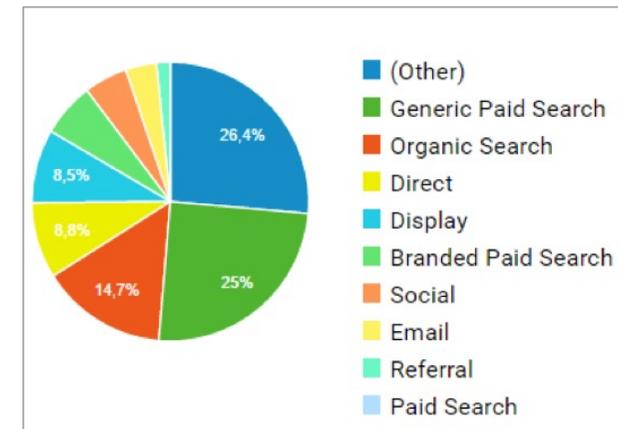


Source: Cours e-commerce de Damien Jacob

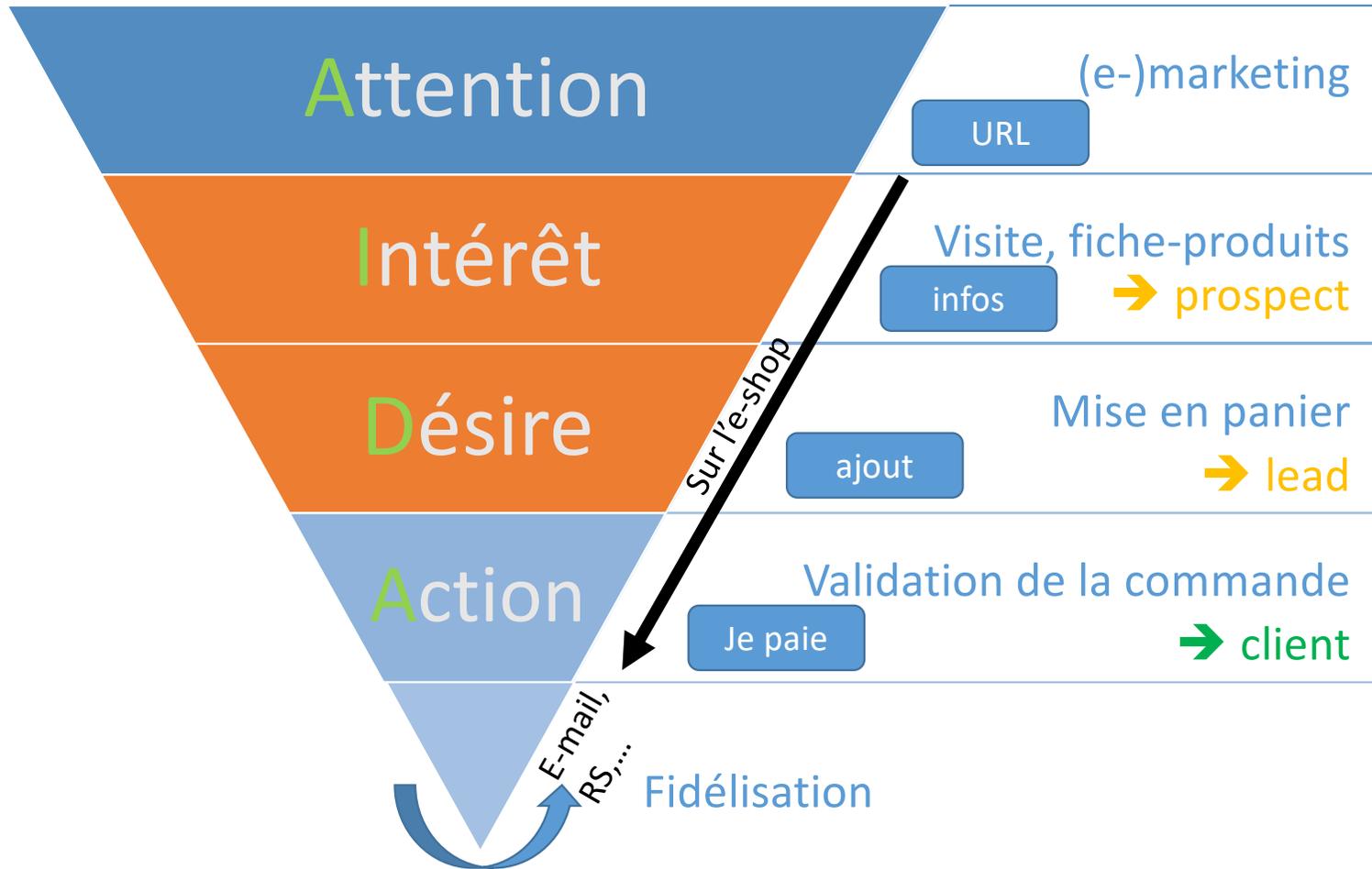


1. Pas de canal e-marketing « miracle » : Diversifier les canaux d'acquisition

- Référencement
 - Gratuit / payant
- Bannières publicitaires
- Visibilité sur les réseaux sociaux
 - Publications / publicités
- « Publi-reportage »
- E-mailing
- Marketing d'influence
- Affiliation (commission à des influenceurs, ambassadeurs)



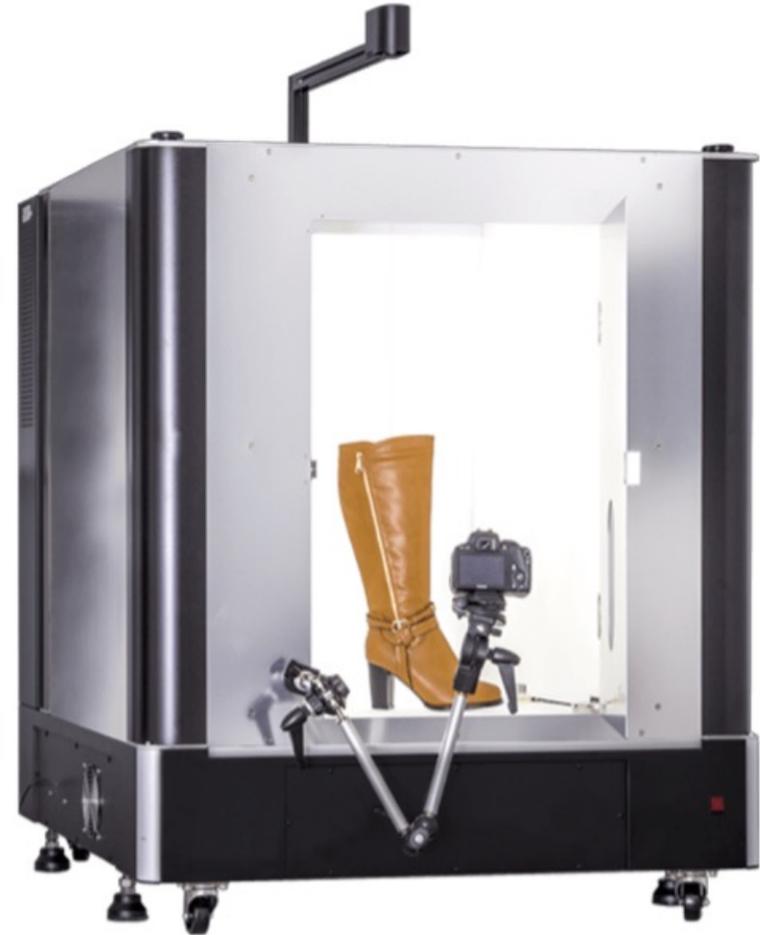
2. Mesurer (très) régulièrement, rectifier



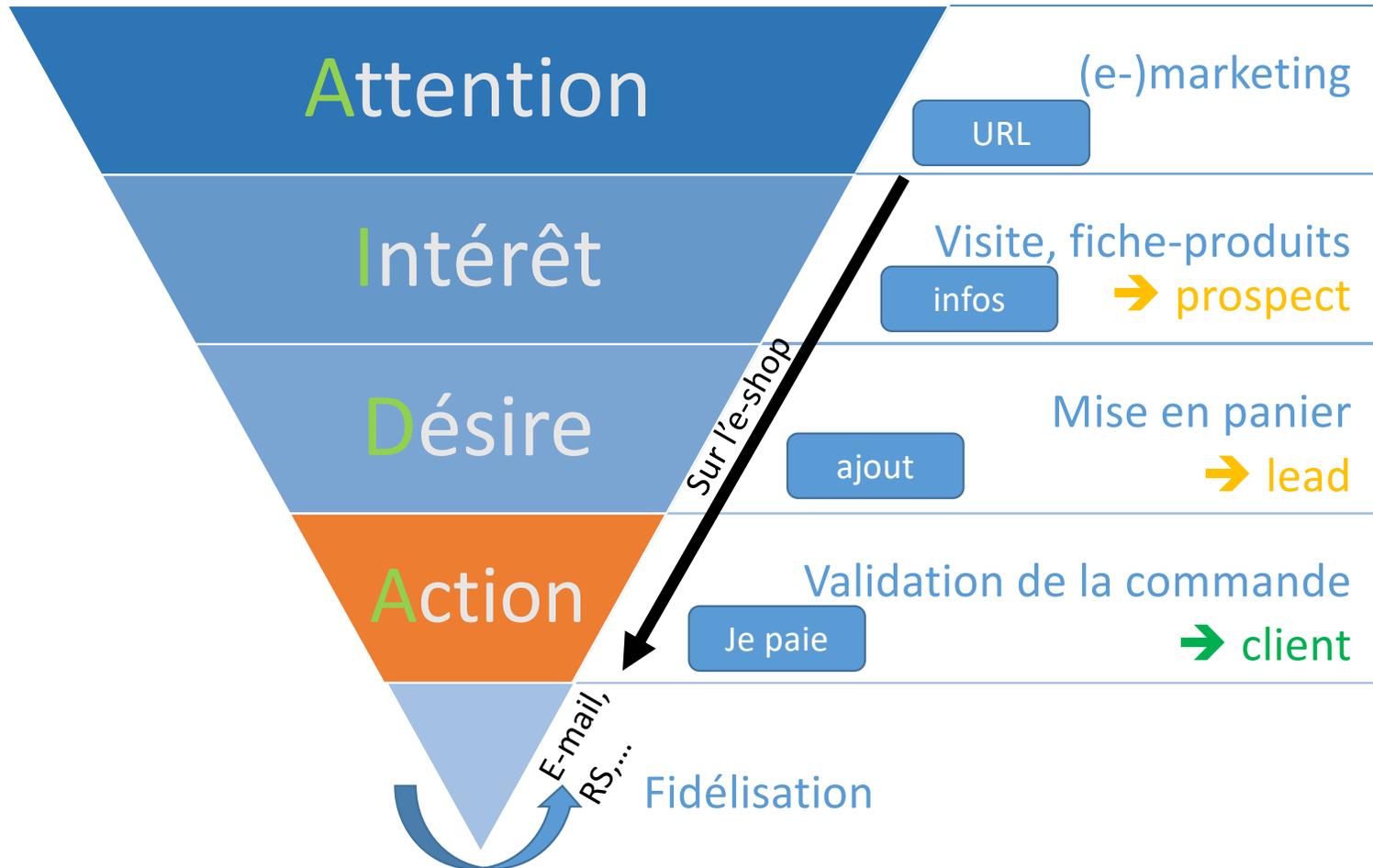
Source: Cours e-commerce de Damien Jacob



Veillez à la qualité des photos



Soignez chaque phase du parcours-client



Source: Cours e-commerce de Damien Jacob

Anchois de la mer Egée à l'huile d'olive BIO - 90g



AGRANDIR



Référence : 000226

Retrouvez toute la saveur d'un moment en bord de mer avec ces délicieux anchois de la Mer Egée, aromatisés à l'huile d'olive bio.

Poser une question sur ce produit

3,95 € TTC

Soit 3,74 € HT

Qté

1

+

-

AJOUTER AU PANIER

★★★★★ **avis Vérifiés** > Voir les 7 avis clients

Envoyer par mail Imprimer

DESCRIPTION DÉTAILLÉE

Ces savoureux anchois sont pêchés en mer Egée, près de la région du mont Athos, puis préparés lorsqu'ils sont frais.

L'anchois de cette région est connu pour son goût excellent, notamment grâce à la proportion de sel dans l'eau et aux riches profondeurs de cette zone maritime où le poisson se nourrit.

Ces anchois, associés à une merveilleuse huile d'olive biologique, offrent un goût unique et les parfums de la mer quelle que soit la période de l'année où vous le dégustez.

Légèrement salés, ces anchois relèveront vos plats, salades, apéritifs...

Ils se conservent relativement longtemps et ne se dessèchent pas grâce à l'huile d'olive.

Valeurs nutritionnelles moyennes pour 100g/100ml

Energie

1283 kJ / 307 kcal

CARACTÉRISTIQUES

Poids Net

90g

Ingrédients

Anchois de la mer Egée 66.7% (Engraulis engrasicolus), huile d'olive vierge extra* 31.7%, sel de mer, acide citrique. Allergènes : Poissons.
*Produits issus de l'agriculture biologique.

Conditionnement

Boîte en carton

thinkgreen®

THINK GREEN

Think Green est une société de produits naturels qui a été fondée en mai 2003 par Nikoleta Avgita, qui est passionnée de produits biologiques depuis 1988.

EN SAVOIR +



RECETTES ASSOCIÉES



Recette de courgettes farcies au thon



Recette des "Tagliatelles alla puttanesca"



Recette la sauce aux anchois et citron



[toutes les recettes](#)



L'histoire de Sobo



LA MODE DEVIENT LOCALE

Sobo est une marque française responsable pour hommes et femmes qui réinvente les indispensables du dressing. Nous proposons des modèles intemporels aux lignes simples et au confort optimal, qui incarnent le savoir-faire français. Chez Sobo, nous sommes fiers de concevoir des vêtements chargés de sens, produits en circuit court.

Convaincus que la mode doit prendre un nouveau virage, sobo a entrepris le changement. En nous engageant dans une démarche d'amélioration, notre mode se charge de sens !

"Embellir de sens et de valeurs nos vêtements pour embellir celles et ceux qui les portent !"

L'IMPACT SOCIAL ET L'INCLUSION

Sobo est une marque solidaire qui valorise le savoir-faire local en reconnaissant les compétences de nos collaborateurs. Nous travaillons avec deux ateliers d'insertion, à Illkirch et Strasbourg, en Alsace, pour garantir l'emploi et valoriser les compétences locales.

Nos articles ont alors un double impact positif : environnemental et social !



LA PRODUCTION EN CIRCUIT COURT

Notre engagement en faveur de la production locale est un pilier fondamental chez Sobo. Nous favorisons les collaborations locales alsaciennes et tricolores pour mettre en avant le savoir-faire du Grand-Est, qui est également un gage de qualité.

Le sourcing de nos matières se fait dans l'ordre de priorité, en Alsace puis en France et pour terminer Europe si la qualité souhaitée n'est pas disponible en France.

Toutes les étapes de la coupe à la personnalisation, en passant par la confection, sont réalisées en France. De ce fait, notre marque réduit considérablement son empreinte carbone.

LA TRANSPARENCE

La transparence est une valeur fondamentale pour nous. Nous vous garantissons une totale transparence sur la provenance des pièces et des matières qui seront utilisées pour vos vêtements. Nous travaillons avec des ateliers de choix qui remettent le savoir-faire français du textile en avant.



CONCEPTION COMPOSITION MERCIERE CERTIFICATION

Chez Sobo, nous sommes convaincus que la mode peut être responsable et respectueuse de l'environnement tout en étant belle et élégante. Nous sommes heureux de vous proposer une mode en circuit court responsable qui valorise le savoir-faire français et qui répond à vos attentes en matière de qualité et de confort.

Tenir compte qu'acheter en ligne est anxiogène



Peu d'angoisse en magasin physique



- Le consommateur peut bien entendu craindre d'être trompé sur la marchandise,
 - Mais il peut utiliser ses 5 sens pour vérifier, en touchant par exemple le tissu, en sentant si le produit alimentaire est frais, en posant une question au vendeur...
- Par contre:
 - Il ne doit pas livrer de données personnelles.
 - Il sera en possession du produit dès qu'il l'aura payé.
 - Il pourra retourner dans la boutique si le produit est défectueux.



En Ligne



Même s'il a été séduit, l'internaute aura, malgré tout, une hésitation au moment de passer commande et risque de se poser des questions.





5 angoisses du cyber-acheteur



QUOI ?

On me vend un chat dans un sac.



QUI ?

*L'offre n'est pas réelle :
Escroquerie ???*



SECURITE

*Quelqu'un va intercepter et exploiter
mes données bancaires / données
personnelles*



LIVRAISON

*Payer, mais le produit n'est plus
disponible ou est livré trop tard, voir
jamais*



SAV

*Si l'offre ne convient pas, impossibilité
de renvoyer le produit et être
remboursé*





HUILE D'OLIVE



ÉPICERIE FINE



MIEL



MASTIC DE CHIOS



THÉ & INFUSIONS



VINS & BOISSONS



COSMÉTIQUES



PANIER GOURMANDS



BLOG



AOP Kalyminni
HUILE D'OLIVE CRÉTOISE

LÉGÈREMENT POIVRÉE, CETTE HUILE SE CARACTÉRISE
PAR DES ARÔMES HERBACÉS ET DE POMME VERTE.

De retour en stock

ARTICLES

Eco tourisme en Grèce

~
Le sésame

~
[tous les articles](#)



MOYENS DE PAIEMENT



LIVRAISON OFFERTE
À PARTIR DE 90€
AVEC MONDIAL RELAY



SATISFAIT
OU REMBOURSÉ



PRODUITS SÉLECTIONNÉS
AVEC SOIN, EN DIRECT
DU PRODUCTEUR

- > Nous contacter
- > Qui sommes-nous ?
- > Conditions de ventes

- > Délais et livraison
- > Paiement sécurisé
- > Plan du site

Nos produits sont certifiés



[en savoir plus](#)

Comment vais-je gérer ma logistique ?

1



On gère son stock soi-même et on expédie depuis notre stock

2



On confie la gestion de son stock à un tiers (fulfilment)

3



Le fournisseur gère le stock et expédie directement

Respecter les réglementations spécifiques



Réglementation sur le marketing en ligne
(réductions, concours, influenceurs, avis-conso...)



Obligations sur les fiches-produits et lors du tunnel de commande



Obligations d'après-vente (dont le droit de rétractation)



RGPD (traitement des données personnelles) → newsletters



Consentement des cookies et autres traceurs d'activités



TVA e-commerce intracom.

Les étapes



1.1. Se positionner
a. indirectement
b. avec e-shop



1.2. Définir votre stratégie e-marketing



2. (faire) concevoir l'e-shop
avec son tunnel de vente



3. S'organiser pour servir



4. Animer son e-shop

a.
Attirer des visiteurs



b.
Fidéliser la clientèle



a.
Séduire



b.
Rassurer et Convaincre



Encaisser



Livrer + SAV



Vérifier la conformité

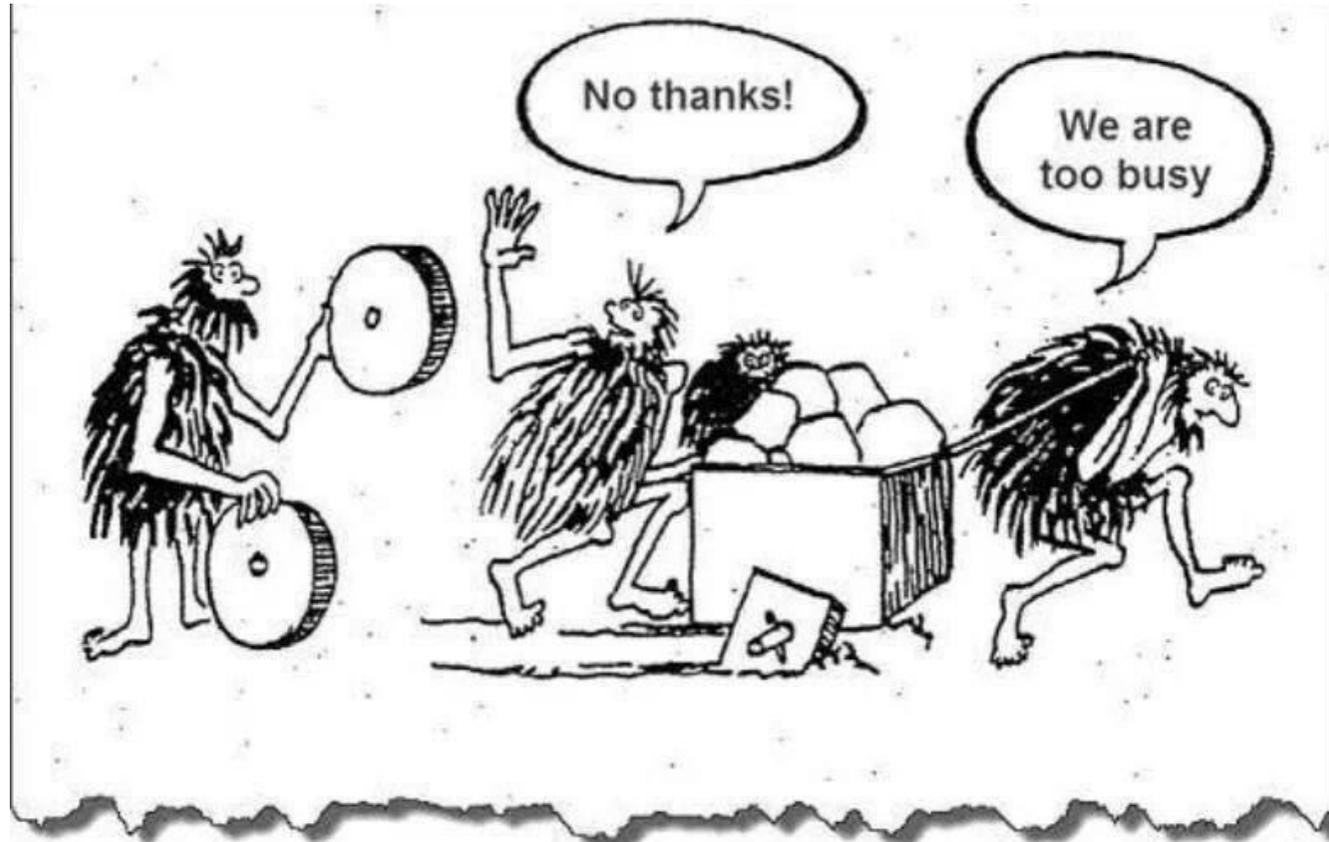
Vérifier la conformité

Vérifier la conformité

Réduire la fraude

Vérifier la conformité

« Pas le temps de m'intéresser à l'e-commerce ! »





Synthèse Ressources utiles

www.retis-consult.com/bizz

<http://www.retis-consult.com/facteurs-de-reussite/>



1. Conseils et accompagnement pour le lancement (ou le repositionnement) d'un business en ligne
2. Aide à la sélection (neutre) :
 - de prestataires (agences web, systèmes de paiement, logisticiens,...)
 - de plateformes d'e-commerce, CRM, de marketplaces,...
3. Création d'e-shops; communication digitale,
4. Mission d'audit et d'optimisation (contenu, SEO, conversion e-commerce, rentabilité) et de mise en conformité réglementaire



Contact : +33 7 83 30 90 65

 damien@retis-consult.fr

 <http://linkedin.com/in/damienjacob>

 @damienjacob @retis