

CAHIER DES CHARGES D'UN SITE E-COMMERCE

Avant de présenter notre cahier de charges nous voulons juste exprimer notre bonheur et notre fierté de vous présenter notre projet site web un de nos buts est d'amener le e-commerce à un autre niveau, Comme tout le monde le sait les technologies digitales simplifient nos vies et ouvrent les portes d'opportunités d'affaires sans précédent, pour l'e-commerce notamment .

Ce projet a pour ambition de répondre aux besoins croissants des clients en matière d'achats en ligne et de fournir une expérience d'achat exceptionnelle, tout en renforçant la présence de notre entreprise sur le marché numérique.

SOMMAIRE

1	CONTEXTE	1
2	LES OBJECTIFS	4
2.1	Augmenter les ventes en ligne.....	4
2.2	Élargir la clientèle.....	4
2.3	Améliorer la rétention client.....	5
2.4	Améliorer l'expérience client	5
2.5	Réduire les taux d'abandon de panier.....	5
2.6	S'adapter aux tendances du marché.....	5
2.7	Sécuriser les données clients	7
3	LES ELEMENTS FONCTIONNELS	8
4	LES ELEMENTS TECHNIQUES	8

1.CONTEXTE

en parlant du e-commerce et précisément au maroc le e-commerce a considérablement progressé ces dernières années. La croissance des pionniers du commerce électronique Amazon, Aliexpress et Alibaba dans les années 1990 a révolutionné le monde du commerce de détail et a aussi impliqué de façon direct et indirect beaucoup de jeunes marocain. En créant cette plateforme on veut profiter des avantages du commerce électronique au Maroc comme un nombre illimité de clients car même si vous avez un magasin physique dans un local bien situé avec un fort trafic vous ne pouvez pas toucher un aussi grand nombre de prospects qu'un site de E-commerce. La possibilité d'acheter et de vendre en local ou bien à l'international et à n'importe quel moment, vous permet de cibler un maximum de prospects et de générer plus de clients.

2. LES OBJECTIFS :

- **2.1 Augmenter les ventes en ligne :**

L'objectif principal de la plupart des sites web de e-commerce est d'augmenter les ventes de produits ou de services en ligne, ce qui peut inclure l'augmentation du nombre de transactions, du panier moyen, ou du taux de conversion.

- **2.2 Élargir la clientèle :**

Attirer de nouveaux clients en ligne est souvent un objectif clé. Cela peut inclure la conversion de visiteurs en clients, la conquête de nouveaux marchés ou la fidélisation des clients existants.

- **2,3 Améliorer la rétention client :**

Encourager la fidélité des clients en mettant en place des programmes de fidélité, des offres exclusives, un excellent service client, et des incitations à l'achat récurrent.

- **2.4 Améliorer l'expérience client :**

Offrir une expérience d'achat en ligne fluide, conviviale et sécurisée pour améliorer la satisfaction des clients et encourager des retours positifs.

- **2.5 Réduire les taux d'abandon de panier :**

Minimiser le nombre de clients qui ajoutent des produits à leur panier, mais n'achètent pas. Cela peut inclure des améliorations dans le processus de paiement, l'ajout de garanties, ou des rappels d'abandon de panier.

- **2.6 S'adapter aux tendances du marché :**

Être flexible et capable de s'adapter aux évolutions du marché, aux nouvelles technologies et aux attentes changeantes des clients.

- **2.7 Sécuriser les données clients :**

Garantir la sécurité des données personnelles et financières des clients pour établir la confiance et respecter les lois sur la protection des données.

3. LES ELEMENTS FONCTIONNELS :

- **3.1 Catalogue de produits :**

Liste des produits avec des descriptions détaillées.
Catégorisation des produits pour faciliter la navigation.
Filtrage et tri des produits (par prix, popularité, etc.).
Moteur de recherche avancé.

- **3.2 Panier d'achat :**

Affichage des produits ajoutés, quantités et sous-total.
Possibilité de modifier le contenu du panier.
Calcul des coûts de livraison et des taxes.
Bouton "Passer à la caisse".

- **3.3 Processus de commande :**

Formulaire de livraison et de facturation.
Options d'expédition (livraison standard, express, retrait en magasin, etc.).
Choix de la méthode de paiement (carte de crédit, PayPal, virement bancaire, etc.).
Récapitulatif de la commande avant la confirmation

- **3.4 Gestion de compte utilisateur :**

Inscription et connexion des utilisateurs.
Profil utilisateur pour gérer les informations personnelles et les adresses de livraison.
Historique des commandes et suivi des livraisons.

- **3.5 Système de notation et d'avis :**

Possibilité pour les clients de noter et de laisser des avis sur les produits.
Modération des avis.

- **3.6 Promotions et réductions :**

Codes de réduction et bons de réduction.
Promotion de produits ou de catégories spécifiques.
Offres spéciales pour les clients fidèles.

4. LES ELEMENTS TECHNIQUES :

- **4.1. *Base de données* :**

- Base de données robuste pour stocker les informations sur les produits, les commandes, les clients, etc.
- Optimisation des bases de données pour des performances rapides.

- **4.2 Système de gestion des commandes :**

- Automatisation du traitement des commandes et de la génération de factures.
 - Notifications par e-mail pour les clients et l'équipe interne.

- **4.3 Système de sauvegarde :**

- Plan de sauvegarde des données régulier pour éviter la perte de données en cas de problème technique .

- **4.4 Gestion des images et des médias :**

- Gestion des images, vidéos et autres médias pour une expérience utilisateur enrichie.

- **4.5 Système de recherche :**

- Moteur de recherche interne efficace pour aider les clients à trouver rapidement les produits souhaités.

- **5. Planning .**

- **Analyse des besoins** (cahier de charge) : 2 Semaines .
- **Conception** : 2 Semaines .
- **Développement** : 5 Mois .
- **Tests et déploiement** : 10 Jours .
- **Maintenance et évolutivité** : 20 Jours .

