

SOMMAIRE :

A. Présentation de l'entreprise :

- A. 1. Les objectifs du site
- A. 2. Les cibles
- A. 3. Les objectifs quantitatifs
- A. 4. Périmètre du projet
- B. Graphisme et ergonomie
 - B. 1. La charte graphique
 - B. 2. Wireframe et Maquettage
- C. Spécificités et livrables
 - C. 1. Le contenu de votre site
 - C. 2. Contraintes techniques
 - C. 3. Les livrables
 - C. 4. Le Planning

A. PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Présentation de l'entreprise :

La Socketererie est une entreprise privée artisanale à but lucratif fondée le 8 mai 2019 dont l'activité principale consiste à la vente de chaussettes dépareillées tricotées main. Elle est située à Nice et dispose de 4 salariés pour un chiffre d'affaires mensuel de 12000€.

L'entreprise souhaite se démarquer de ses concurrents, qui sont principalement des boutiques de prêt à porter de luxe, en proposant des produits basés sur des concepts commerciaux plus éco-responsables et éthiques.

Pour cela, ils utilisent essentiellement des matières premières naturelles tel que le coton ou de la laine issue à 100% des territoires français.

Afin d'obtenir plus de visibilité, il souhaite créer un site internet permettant la vente en ligne de leur produit.

De plus 1% du chiffre d'affaires de la société est reversé à l'association "trisomie 21 france" dans le cadre de leur programme d'insertion professionnel des individus atteint de cette maladie.

Analyse de l'existant :

La Socketterie ne possède actuellement aucun site internet.

A. 1. LES OBJECTIFS DU SITE

Mise en avant de l'entreprise et de ses produits

Présentation de l'entreprise à la clientèle :

Écrire un texte qui présente brièvement l'entreprise avec comme informations sa date de création (2019) ainsi que son emplacement (adresse) à Nice en France.

L'entreprise peut être mise en avant grâce à son type de production (fait main) qui est à la fois artisanal et écologique.

De plus, le fait qu'elle reverse 1% de son chiffre d'affaires à une association qui aide des personnes atteintes de trisomie 21 peut être utilisé favorablement pour la mettre en avant. Un lien vers le site de l'association, si elle en a un, peut être envisageable afin de montrer son engagement.

1. Mise en avant des produits :

La mise en avant des produits s'effectuera par le biais d'une page vitrine montrant des photos de différentes paires de chaussettes dépareillées tout en prenant en compte les différentes ruptures de stock.

Afin de mettre en avant les différentes paires, des photos de personnes portant les chaussettes peuvent être utilisées afin d'améliorer le rendu visuel auprès du consommateur .

Afin d'optimiser l'afflux de visiteurs, une accessibilité mobile devra être ajoutée.

2. Ventes des produits

Le dispositif de ventes des produits devra permettre à la clientèle d'effectuer des paiements en ligne en toute sécurité, sans pouvoir sélectionner les produits en rupture de stock.

Un système de fidélité devra être mis en place afin de permettre une fidélisation de la clientèle et d'obtenir leurs coordonnées afin de pouvoir les informer des possibles offres à venir.

Un espace commentaire devra être présent pour chaque produit.

A. 2. LES CIBLES

Le profil client sera celui d'individus âgé de 20 à 35 ans , ayant un profil de consommateur responsable soucieux de l'authenticité du produit et des matières premières.

Afin de pouvoir définir de manière plus précise la clientèle, des sondages peuvent être utilisés.

Pour inciter les clients à y participer, nous pouvons offrir des codes promotionnels aux participants via leur adresse mail.

Cela permettra d'obtenir leur contact et leur avis en même temps.

A. 3. LES OBJECTIFS QUANTITATIFS

- Quel volume de trafic est visé sur le site ?
- Quel volume de contact est visé sur le site ?
- Combien de pages et combien de services le site va contenir ?

A l'issue de la création du site, nous espérons une augmentation de 20% de l'afflux de la clientèle en magasin.

Ainsi qu'une augmentation de 30% du chiffre d'affaires grâce à l'ajout de méthodes de paiement en ligne.

A. 4. PÉRIMÈTRE DU PROJET

Le site créé n'as pas besoin d'être multilingue car le client souhaite que ses ventes soit uniquement en France pour des principes de commerce responsable il ne souhaite donc pas s'étendre à l'international mais doit être accessible par téléphone.

Cependant il sera nécessaire de pouvoir effectuer des transactions en ligne via le biais d'une boutique.

Cette boutique devra prendre en compte la méthode de paiement SumUP car c'est celle que le client utilise pour sa boutique physique et il ne souhaite pas la changer pour des raisons de confort.

Afin de pouvoir gagner du temps et d'avoir plusieurs fonctionnalités intéressantes pour notre site nous utiliserons le CMS SumUP eshop.

Ce CMS a été choisi car il répond aux besoins de notre site :

- Un système gestion de fiche de produit avec stock
- Un système de commande/paiement,
- Un système de gestion de compte utilisateur
- Accessibilité mobile (application SumUp mobile existante)
- Une grande variété de plugins et thèmes
- Synchronisation avec le moyen de paiement SumUp facilité
- Respect du RGPD
- Maintenance et modification du site accessible

Cependant si les thèmes du CMS ne correspondent pas au besoin client alors nous rajouterons du HTML et du CSS afin d'obtenir le résultat voulu

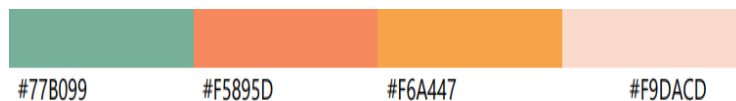
B. GRAPHISME ET ERGONOMIE

B. 1. LA CHARTE GRAPHIQUE

Logo



Couleur



Police

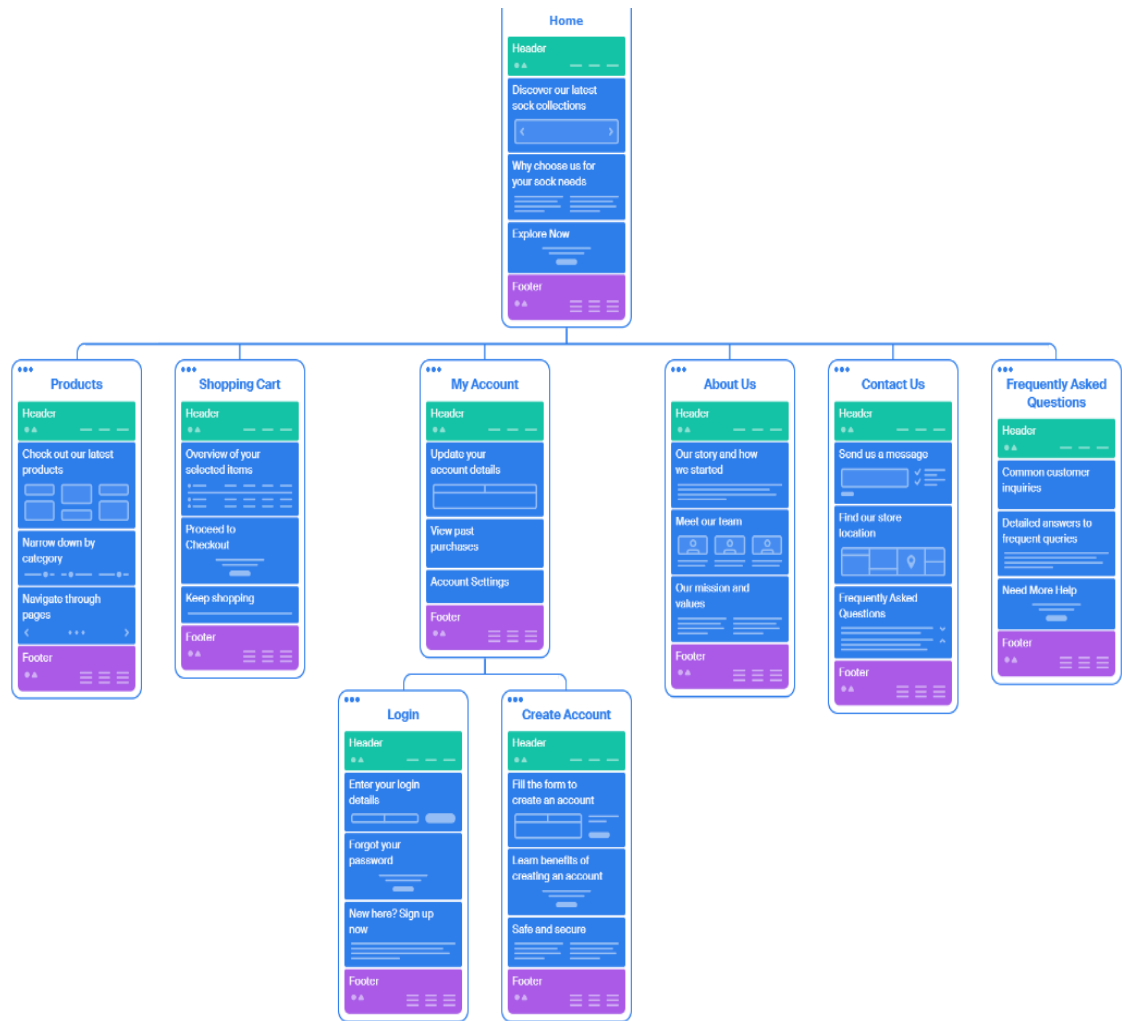
La police utiliser pour le site sera "Stadio now display"

Le site Glistar permet de créer des mascottes interactives, afin de rendre le site plus accueillant, il peut être envisager de créer une mascotte propre à celui-ci respectant les codes couleurs de la charte graphique.

B. 2. WIREFRAME ET MAQUETTAGE

- Page d'accueil :
Permettra de mettre en avant les nouveautés du magasin et de faire différentes annonces auprès de la clientèle
- Page produit :
Catalogue des différents types de produits, permet aux clients de voir les offres actuelles ainsi que les ruptures de stocks.
Doit aussi contenir un espace commentaire afin de pouvoir donner un avis sur les différents produits
- Page a propos :
Présentation de l'entreprise et de son histoire
- Page de contact :
Page donnant l'adresse et le numéro de téléphone de l'entreprise
- Page panier :
Permet au client de sélectionner plusieurs produits
- Page de paiement sécurisé :
Permet d'effectuer le paiement des transactions en toute sécurité.
- Page FAQ :
Permet au client de poser des questions librement sur différents type de sujet lié à l'entreprise

- Page de Connexion : Permet d'accéder au compte client
- Page du Compte client : Information personnalisée du client
- Page de Création de compte client : Permet de Créer un compte client



C. SPÉCIFICITÉS ET LIVRABLES

C. 1. LE CONTENU DE VOTRE SITE

Le contenu des différents page du site sera le suivant :

Sur la page d'accueil :

Les actualités actuel du site (Horaire, Promotion)

Sur la page “Produit“:

Le catalogue des produits avec photo JPG

Sur la page “Panier” :

Le récapitulatif de tous les articles que le client souhaite acheter et leur montant total

Sur la page “Mon compte”/ “Connexion”/”Créer un compte”:

Les informations relatif aux données clients

Sur la page à propos :

Mettre en avant la conception artisanale et écologique des produits (une brève présentation de la méthode de fonctionnement) et les dons fait à l’association ainsi qu’un lien hypertexte redirigeant vers la page web de l’association.

Sur la page “Contacter nous” :

Les coordonné téléphone,mail,adresse de la Socketterie

Sur la page “FAQ” :

Les commentaires des clients de la boutique ainsi que leurs questions sur divers sujet

C. 2. CONTRAINTES TECHNIQUES

Préciser les attentes du client concernant des besoins connexes que vous devrez fournir :

Afin de mettre en ligne notre site nous utiliserons l'hébergeur "OVH cloud" pour les raisons suivantes :

- Protections des données : conformité GDPR, politique de confidentialité
- Nom de Domaine disponible (Exemple : La Socketerie.com)
- Prix compétitifs
- Excellentes performances

La mise à jour et maintenance du site peuvent se faire directement depuis votre espace Sump Up eshop.

Afin de permettre à l'entreprise de réduire ses coûts en maintenance, une micro-formation sera donnée afin de permettre aux employés de maîtriser les bases de Sum Up eshop afin qu'ils puissent effectuer eux même les modifications nécessaires sans frais supplémentaire.

C. 3. LES LIVRABLES

Ce cahier des charges a été fait par M.Técher Damien, développeur web indépendant inscrit sous le régime micro-entrepreneur.

Listes des prestations à fournir :

- Création d'un site internet de 8 pages
- Mise en place d'une boutique en ligne
- Assurer l'hébergement du site
- Former nos équipes à l'utilisation

C. 4. LE PLANNING

Ajoutez un agenda des dates estimées de validation des différentes étapes :

- Date de création et de validation des maquettes
6 Janvier – 10 Janvier
- Date de création et de validation des contenus
11 Janvier – 15 Janvier
- Date de création et de validation du site
16 Janvier – 20 Janvier
- Dates des tests
21 Janvier – 28 Janvier
- Date de mise en ligne
29 Janvier