



# Stratégies, Produits, Commerciales, Services

## WIZARDS & DICE

- ☐ Créateur : Arthur YANG – Responsable documentation et administratif
- ☐ Date de Création : 16/12/2024
  
- ☐ Dernier modificateur : Loïs ALLAIRE GOUTTE – Responsable Marketing & Design
- ☐ Date de modification : 21/01/2025
- ☐ Version : 3.0



# Table des matières

<b>Table des figures .....</b>	<b>3</b>
<b>I. Introduction : guide stratégique pour le développement du site e-commerce .....</b>	<b>5</b>
<b>II. Commerce et activité : stratégies promotionnelles .....</b>	<b>6</b>
A) Mise en avant des produits .....	6
1/ Bannières promotionnelles .....	6
2/ Thumbnails (miniatures) et images de qualité .....	7
3/ Vidéos démonstratives.....	7
4/ Description détaillée .....	8
5/ Fiche technique .....	8
B) Stratégies promotionnelles .....	9
1/ Offres limitées .....	9
2/ Bundles et packs .....	10
3/ Cross-selling et up-selling (vente croisée et vente incitative).....	11
4/ Concours et giveaways .....	11
C) Réassurance client.....	12
1/ Avis et évaluations.....	12
2/ Garantie et retour .....	13
D) Engagement client .....	13
1/ Newsletter et offres exclusives .....	13
2/ Programme de fidélité .....	14
3/ Mise en ligne des photos clients .....	14
E) Storytelling et branding .....	15
1/ Mise en ligne des photos clients.....	15
2/ Thème et identité visuelle cohérents .....	16
F) SEO (Référencement Naturel) .....	16
1/ Mots-clés ciblés .....	16
2/ Balises optimisées .....	17
G) Marketing sur les réseaux sociaux.....	18
1/ Communauté engagée .....	18
2/ Partenariats avec des influenceurs / magasins .....	19
H) Informations pouvant être utiles.....	19
1/ L'impact de ne pas disposer de plusieurs moyens de paiement.....	19
2/ Diversifier les options de livraison .....	20
<b>IV. Les méthodes pour vendre.....</b>	<b>21</b>
A) Méthodes de ventes éthiques .....	21
1/ Remises sur gros lots.....	21
2/ Codes promo .....	21
3/ Ventes flash .....	21
4/ Stratégies de promotion.....	22





5/ Cross-selling et up-selling.....	22
6/ Concours et giveaways .....	22
7/ Publicité pour nos produits.....	22
8/ Idées cadeaux.....	23
9/ Box mystère.....	23
10/ Produits exclusifs en édition limitée.....	23
11/ Système de grades liés aux achats pour le forum.....	23
12/ Suggestion de stratégies de prix.....	24
13/ Implémentation de compte premium.....	25
14/ Organisation de ventes privées .....	26
B) Méthodes de ventes moins éthiques .....	26
1/ Marketing agressif.....	26
2/ Création de pénurie artificielle .....	27
3/ Offres trompeuses .....	27
<b>III. Fonctionnalités et méthodes techniques : déploiement du site .....</b>	<b>28</b>
A) Composants UI (Interface Utilisateur) .....	28
1/ Fiche Produit (Product Cards) .....	28
2/ Barre de navigation simple et fluide.....	29
B) Fonctionnalités interactives .....	30
1/ Carrousels .....	30
2/ Compte à rebours pour offres limitées .....	32
C) Affichage dynamique des produits .....	33
1/ Aperçu rapide (quick view) .....	33
2/ Zoom sur l'image des produits .....	34
D) Système de filtrage et tri avancé .....	34
1/ Filtres multicritères.....	35
E) Fonctionnalités visuelles et assurances pour les clients.....	35
1/ Badges de confiance .....	35
F) Notifications et feedback.....	36
1/ Notification "toast" .....	36
G) Optimisation des performances.....	37
1/ Compression et minification des fichiers.....	37
2/ "Lazy loading" des images .....	38
3/ Structure HTML optimisée.....	38
4/ Métadonnées optimisées .....	39
5/ Texte d'ancrage optimisé .....	40
6/ URL propres et lisibles .....	40
H) Informations pouvant être utiles.....	40
1/ Création d'un fichier "sitemap.xml" .....	40
2/ Soumission du "sitemap" via Google Search Console .....	41
<b>IV. Méthodes de vente de services .....</b>	<b>42</b>
A) Types de services proposés .....	42
1/ Catégorisation des services .....	42
2/ Canaux de vente .....	44





B) Modalités de vente des services .....	46
1/ Présentation sur le site .....	46
2/ Stratégies de promotion.....	46
3/ Paiement .....	47
4/ Packs de services .....	47
C) Droits légaux et juridiques .....	48
1/ Obligations générales .....	48
2/ Droit de rétractation .....	48
3/ Protection des données .....	48
4/ Propriété intellectuelle.....	49
E) Support client et suivi des services .....	49
1/ Service après-vente .....	49
2/ Gestion des évaluations .....	49
F) Accessibilité des services .....	50
G) Évolutivité des services .....	51
1/ Ajout de nouveaux services .....	51
2/ Mise à jour des contenus .....	51
<b>IV. Conclusion pour le développement du site e-commerce.....</b>	<b>53</b>

## Table des figures

Figure 1 : Page d'accueil du site <i>Le rôliste</i> .....	6
Figure 2 : Page d'accueil du site <i>Fantasy Flight Games</i> .....	7
Figure 3 : Thumbnails "type" .....	7
Figure 4 : Vidéo de démonstration .....	8
Figure 5 : description détaillée.....	8
Figure 6 : Fiche technique.....	9
Figure 7 : Première offre limitée .....	9
Figure 8 : Deuxième offre limitée .....	10
Figure 9 : Pack de produit .....	10
Figure 10 : Cross-selling .....	11
Figure 11 : Giveaway communautaire .....	11
Figure 12 : Score Trustpilot (pour The Hoard, basé sur les avis clients) .....	12
Figure 13 : Page d'avis client .....	12
Figure 14 : Politique de remboursement – The Hoard.....	13
Figure 15 : Page d'inscription à des newsletter .....	14
Figure 16 : Offre de fidélité Fnac.....	14
Figure 17 : Avis clients avec photos clients .....	15
Figure 18 : Partie "branding" de la barre de navigation - Le rôliste.....	15
Figure 19 : Palette de couleurs de Wizards & Dice .....	16
Figure 20 : Tuiles de produits avec des termes "optimisés" site Le rôliste.....	17
Figure 21 : résultat de recherche dirigeant vers Le rôliste .....	17





Figure 22 : Définition des balises titles (titre "méta") .....	18
Figure 23 : Code HTML d'une balise "méta" .....	18
Figure 24 : Exemple de disposition de réseaux sociaux sur un site .....	19
Figure 25 : Partenariats et outils externes .....	19
Figure 26 : Différents types de maielement en ligne.....	19
Figure 27 : Fiche produit simple .....	29
Figure 28 : Fiche produit - Amazon .....	29
Figure 29 : Barre de navigation simple.....	30
Figure 30 : Carrousel simple.....	31
Figure 31 : Carrousel - Le rôliste .....	31
Figure 32 : Compte à rebours simple.....	32
Figure 33 : Aperçu rapide simple.....	33
Figure 34 : Image originale .....	34
Figure 35 : Image zoomée .....	34
Figure 36 : Comparaison entre une image originale et sa version zoomée.....	34
Figure 37 : Filtre multicritère simple.....	35
Figure 38 : Filtre multicritère – site Amazon .....	35
Figure 39 : Badges de confiance simples .....	36
Figure 40 : Badges de confiance – site Le rôliste .....	36
Figure 41 : Notification "toast" – site Amazon .....	37
Figure 42 : Notification "toast" simple .....	37
Figure 43 : Exemple de minification d'un morceau de code CSS.....	38
Figure 44 : "sitemap" simple.....	40
Figure 45 : Google Search Console .....	41





# I.Introduction : guide stratégique pour le développement du site e-commerce

Dans le cadre du développement de **Wizards & Dice**, notre site dédié à la vente de jeux de rôle (JDR) et d'articles liés à la fantaisie, il est essentiel de disposer d'un ensemble clair de pratiques et de stratégies pour garantir une expérience utilisateur optimale et maximiser nos ventes.

Ce document vise à **recenser et structurer les meilleures pratiques** observées sur d'autres plateformes e-commerce, en couvrant les aspects **marketing/commercial** et **techniques de développement**. En appliquant ces points clés dès le début du développement, nous pourrons :

1. **Faciliter la mise en avant des produits** grâce à des visuels attractifs, des bannières promotionnelles et des techniques éprouvées comme le cross-selling et les offres limitées.
2. **Optimiser le parcours client** en créant une navigation intuitive et un processus d'achat simplifié.
3. **Renforcer la confiance des utilisateurs** avec des avis clients, des politiques de retour transparentes et des garanties clairement affichées.
4. **Structurer le code de manière efficace** en intégrant des fonctionnalités comme des carrousels, des recherches filtrées et des optimisations de performance.

En ayant ces éléments documentés, l'équipe de développement pourra **se concentrer sur l'implémentation**, sans avoir à chercher constamment des solutions sur Internet. Cela nous permettra de gagner en efficacité et d'assurer une cohérence globale du site, tant sur le plan visuel que fonctionnel.

Ce guide servira de **référence tout au long du projet** pour que chaque fonctionnalité développée réponde aux objectifs marketing et commerciaux fixés, et pour garantir que notre site offre une expérience utilisateur agréable et performante.







## II. Commerce et activité : stratégies promotionnelles

### Introduction de la section :

Cette section aborde un ensemble de stratégies et de méthodes variées utilisés par différents sites de commerce en ligne. Le but est de les répertorier et de les documenter synthétiquement afin d'avoir une vision d'ensemble de ce qu'il se fait ailleurs. Ainsi nous pourrions décider en pleine conscience de ce qui sera implémenter sur le site ou non

- ⑩ Mise en avant des produits : méthodes de promotion des produits
- ⑩ Stratégies promotionnelles : méthodes amenant de l'activité sur le site
- ⑩ Réassurance client : méthodes améliorants l'expérience utilisateur pour l'achats
- ⑩ Engagement client : méthodes de fidélisation des clients
- ⑩ SEO (Référencement Naturel) : méthodes améliorant notre visibilité
- ⑩ Marketing sur les réseaux sociaux : méthodes de gestion des réseaux sociaux
- ⑩ Informations pouvant être utiles : informations complémentaires

### A) Mise en avant des produits

#### 1/ Bannières promotionnelles

##### Exemples :

Pages d'accueil de sites comme [Le rôliste](#) ou [Fantasy Flight Games](#).

##### Pratique :

Utilisation de bannières dynamiques pour afficher les offres spéciales et nouveaux produits ou bien quelques produits simplement.



Figure

1 : Page d'accueil du site *Le rôliste*



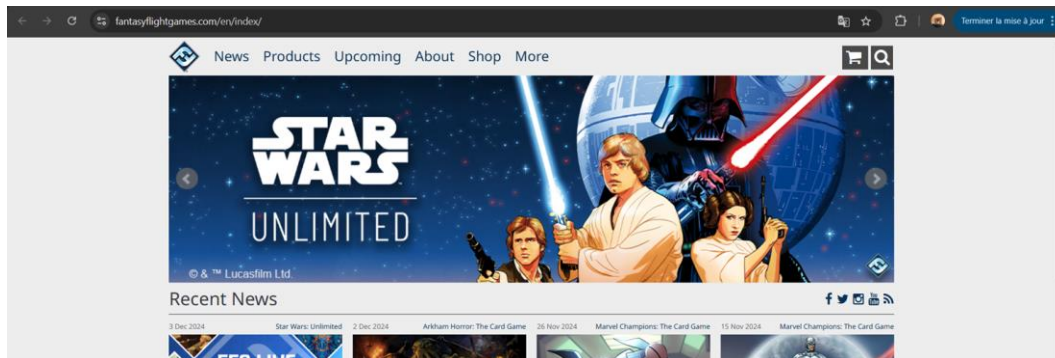


Figure 2 :

Page d'accueil du site *Fantasy Flight Games*

## 2/ Thumbnails (miniatures) et images de qualité

**Exemples :** Amazon, Etsy.

**Pratique :** Présenter plusieurs images par produit, incluant des vues détaillées.



Figure 3 : Thumbnails "type"

## 3/ Vidéos démonstratives

**Exemple :** Wizards of the Coast.

**Pratique :** Créer des vidéos montrant le produit en action (démo de figurines, unboxing).



Figure 4 : Vidéo de démonstration







## 4/ Description détaillée

**Exemple :** Amazon

**Pratique :** Inclure des mots-clés stratégiques pour améliorer le référencement (SEO).

### À propos de cet article

- Suffisant et adéquat: un jeu de dés MDN avec un sac de dés, 1 x D4, 1 x D6, 1 x D8, 1 x D10 (0-9), 1 x D10 (00-90), 1 x D12, 1 x D20, 1 x sac de dés, grande quantité pour que vous et vos amis puissiez jouer de manière agréable; Après avoir joué, vous pouvez utiliser ce sac pour trier ce jeu de dés
- Qualité fiable: le jeu de dés polyédriques est en acrylique, léger et confortable, belle fabrication, fiable et résistant, difficile à casser; Adoptant un sac en velours doux, le jeu de dés polyédriques est facilement restauré, vous pouvez donc appliquer en toute confiance
- Couleur classique: ces dés numériques à 7 dés présentent des couleurs mélangées, délicates et mignonnes, belles et exquises, vous offrant une beauté visuelle lorsque vous jouez avec votre famille
- Clair à lire: les dés de jeu de rôle ont des nombres dorés de chaque côté et utilisent des traits de soulignement pour distinguer 6 et 9 pour une lecture facile; Les dés de jeu polyédriques sont assez équilibrés et faciles à lancer, adaptés à la plupart des joueurs de jeux de table
- Utilisation polyvalente: les dés de dragons conviennent à une variété de jeux de dés, tels que les donjons et les dragons, les jeux de rôle, les jeux de table, les jeux fantastiques, les jeux mathématiques, les jeux de cartes, etc.

› Voir plus de détails

**Figure 5 :** description

détaillée

## 5/ Fiche technique

**Exemple :** Amazon

**Pratique :** Informations spécifiques et complètes sur les dimensions, les matériaux, etc.

### Informations sur le produit

#### Descriptif technique

Dimensions du produit (L x l x h)	2 x 2 x 0,1 cm; 50 grammes
Âge recommandé par le fabricant	3 ans et plus
Référence fabricant	SDD530215
Nombre de joueurs	1 à 6
Nombre de pièces	10
Produit à monter soi-même	Non
Batterie(s) / Pile(s) requise(s)	Non
Piles incluses ?	Non
Matière principale	Acrylique
Couleur	Couleur 3
Disponibilité des pièces détachées	Information indisponible sur les pièces détachées

**Figure 6 :**

Fiche technique



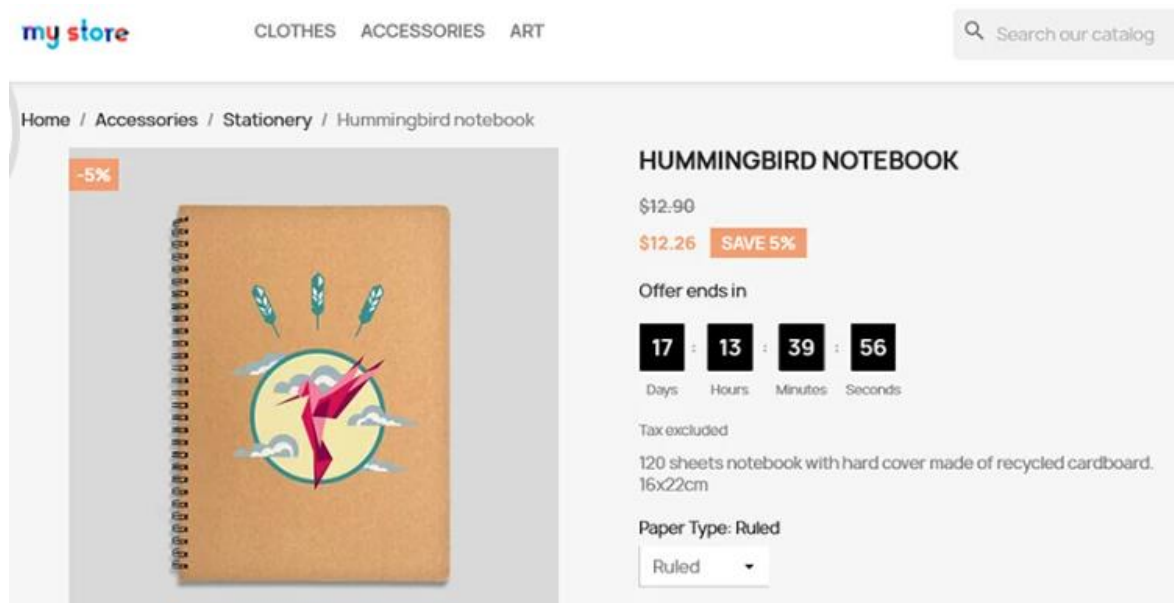


## B) Stratégies promotionnelles

### 1/ Offres limitées

**Exemples :** Black Friday Steam, Black Friday Amazon

**Pratique :** Afficher un compte à rebours pour créer un sentiment d'urgence.



**Figure 7 : Première offre limitée**





Dans + de 20 paniers

**3,64 €** ~~12,14 €~~ 70 % de réduction

La promo se termine dans 5:41:48

❖ Nouvelle réduction ! La meilleure offre depuis + de 60 jours

TVA incluse

Modèle de lettre d'information par e-mail pour propriétaire de petite entreprise, entièrement modifiable dans Canva, 75 pages esthétiques, modèles de coaching pour les actualités de la communauté du quartier

DigitalByNikoleta ★★★★★

Ajouter au panier

Figure 8 :

Deuxième offre limitée

## 2/ Bundles et packs

**Exemple :** Humble Bundle.

**Pratique :** Offrez des packs de produits à prix réduit.

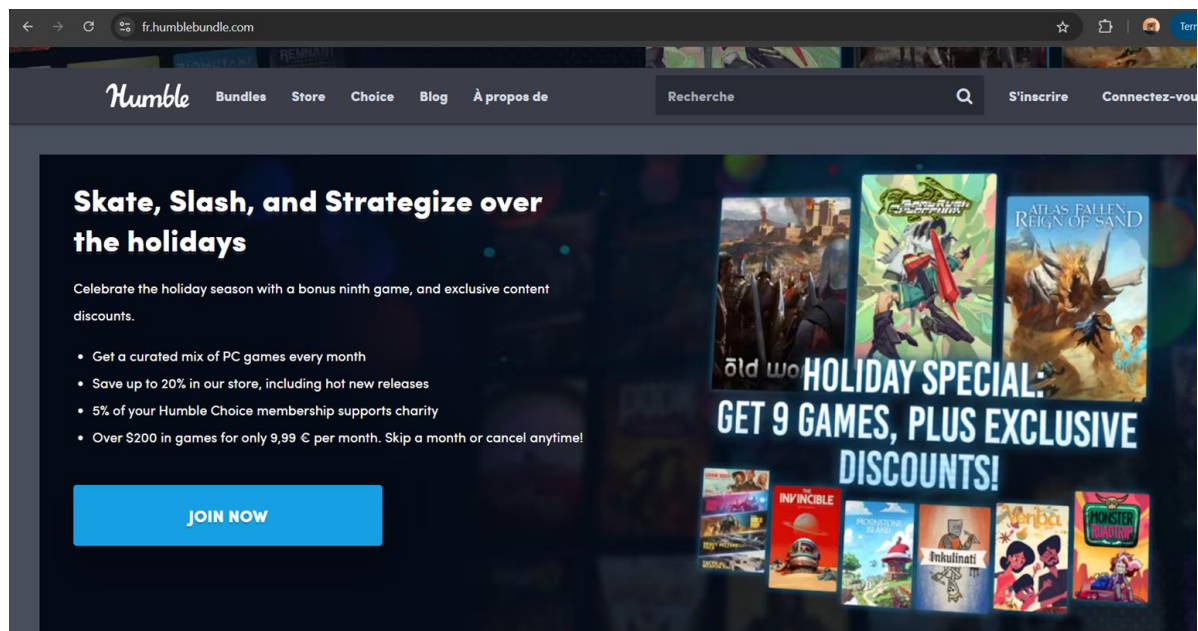


Figure 9 : Pack de produit



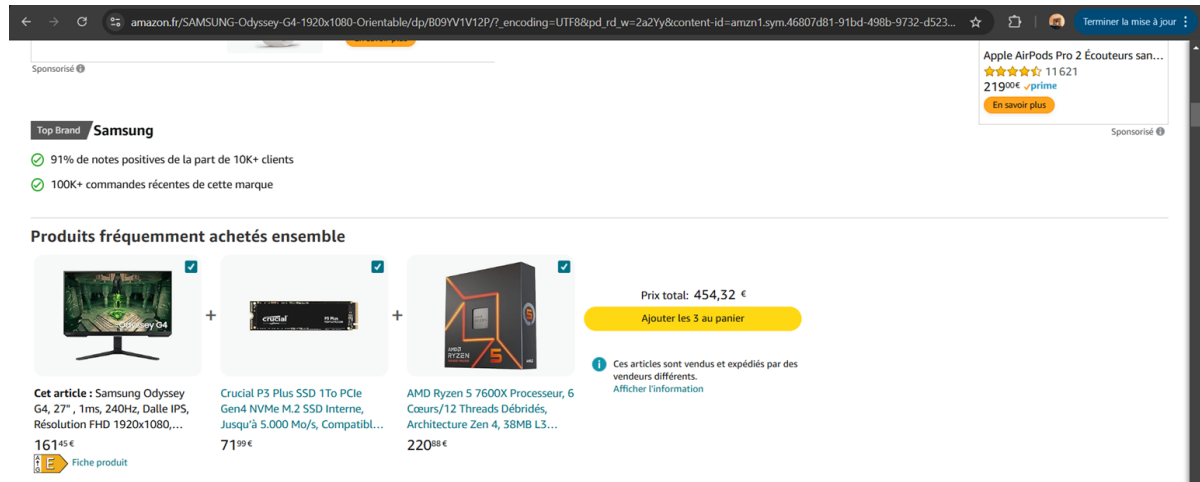


### 3/ Cross-selling et up-selling (vente croisée et vente incitative)

**Exemple :** Amazon → onglet "Souvent achetés ensemble"

**Pratique :**

Suggestion de produits complémentaires ou de gamme supérieure sur les fiches produit.

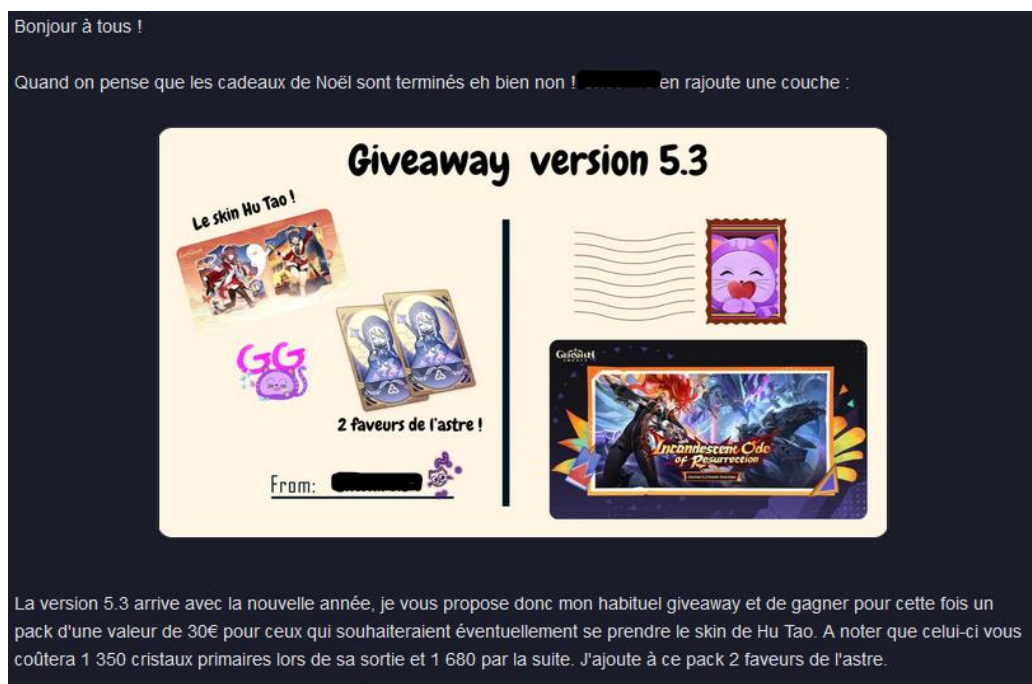


**Figure 10 : Cross-selling**

### 4/ Concours et giveaways

**Exemple :** Hoyolab – Genshin Impact → Giveaway communautaire de mise à jour

**Pratique :** Engagement avec la communauté avec des concours pour gagner des produits.



**Figure 11 :**

**Giveaway communautaire**





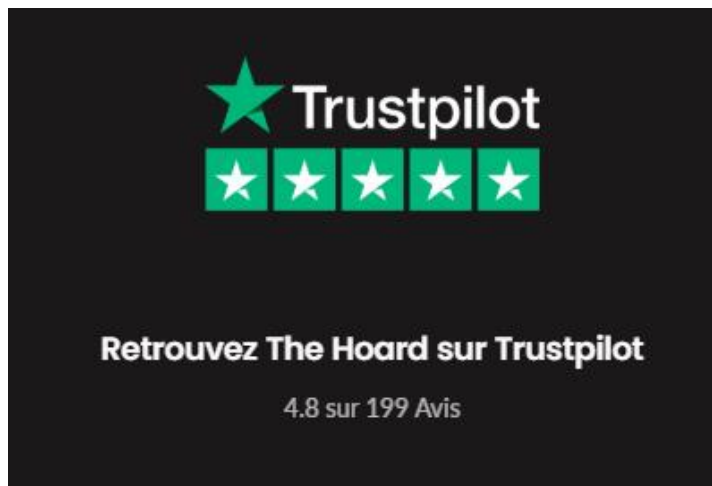


## C) Réassurance client

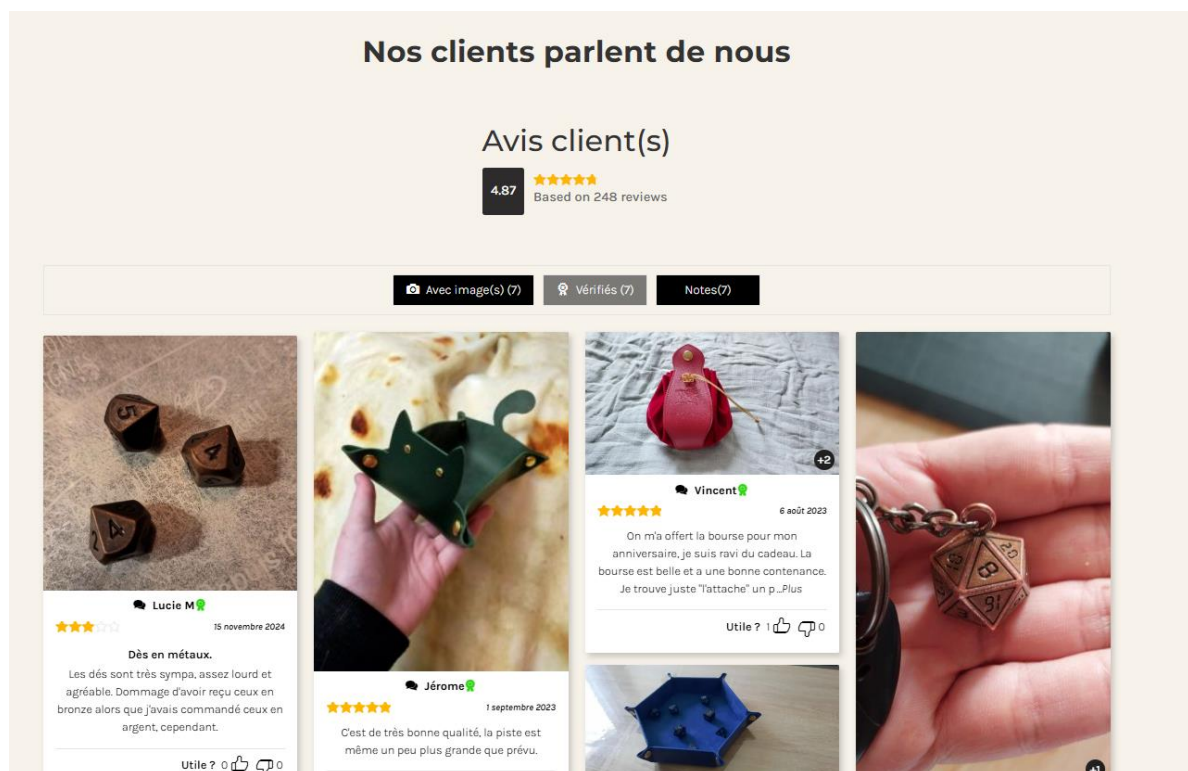
### 1/ Avis et évaluations

**Exemples :** Trustpilot, Amazon.

**Pratique :** Ajout d'une section d'avis clients et un encouragement à des évaluations.



**Figure 12 : Score Trustpilot**  
(pour The Hoard, basé sur les avis clients)



**Figure 13 : Page d'avis client**





## 2/ Garantie et retour

**Exemple :** The Hoard.

**Pratique :** Affiche claire des politiques de retour et garanties sur chaque page produit.



**Figure 14 :** Politique de remboursement – The Hoard

## D) Engagement client

### 1/ Newsletter et offres exclusives

**Exemples :** Etsy, D&D Beyond.

**Pratique :** Proposition d'offres spéciales en échange de l'inscription à la newsletter.





Inscription à la newsletter 319 résultats pertinents, et des annonces ©

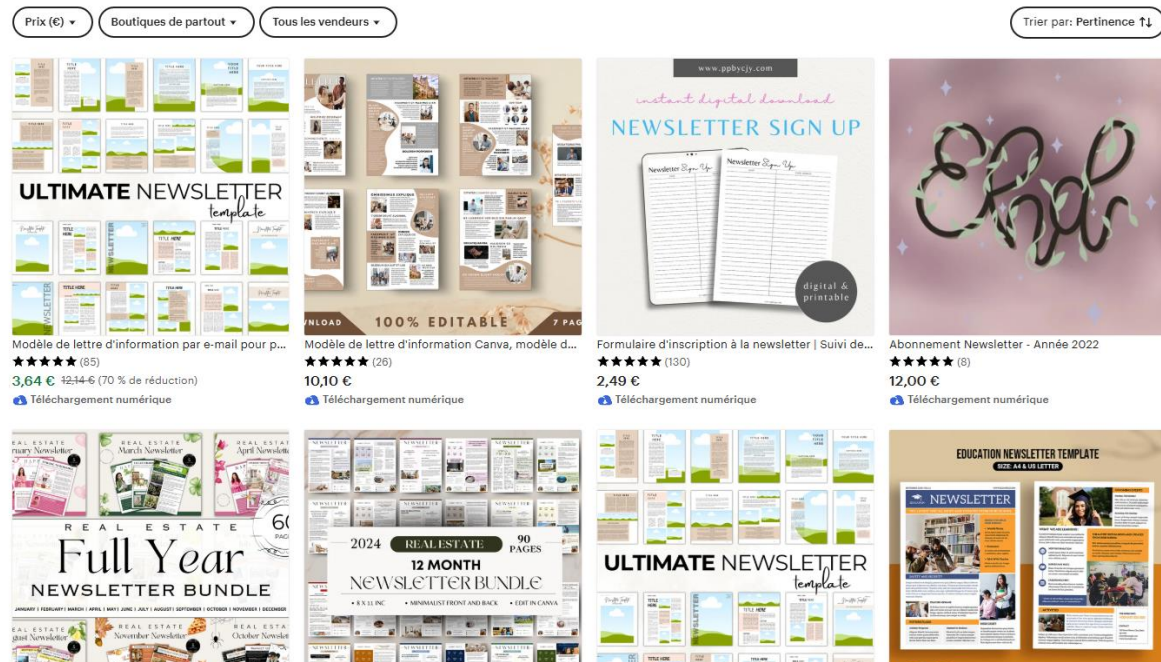


Figure 15 : Page d'inscription à des newsletter

## 2/ Programme de fidélité

**Exemples :** Fnac, Sephora.

**Pratique :** Offre de points de fidélité à chaque achat.



Figure 16 : Offre de fidélité Fnac

## 3/ Mise en ligne des photos clients

**Exemple :** Le rôliste.

**Pratique :**

Mettre en valeur les produits via les clients qui nous achètent et les mets aussi en valeur.



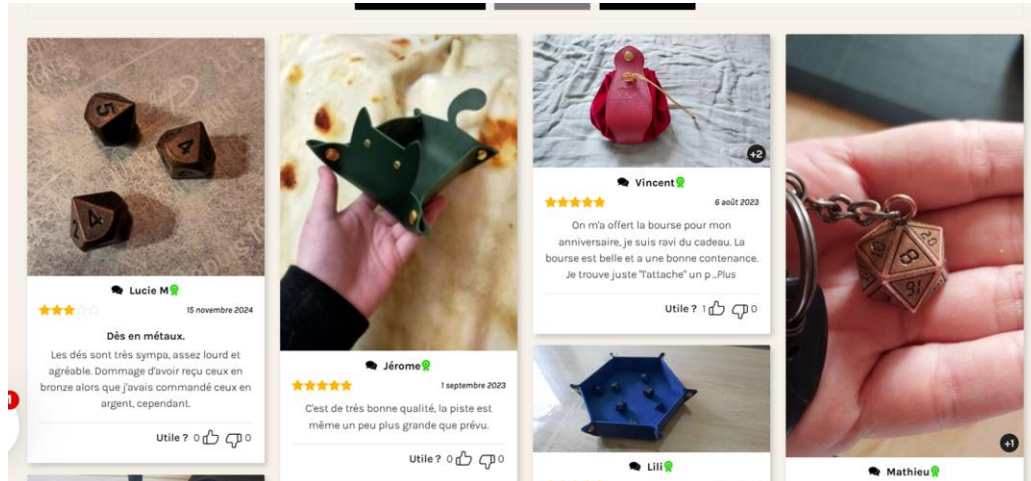


Figure 17 :

### Avis clients avec photos clients

## E) Storytelling et branding

Le branding est un ensemble d'actions marketing visant à constituer une image de marque, immédiatement identifiable par la cible et véhiculant une perception positive.

Le storytelling et le branding jouent un rôle essentiel dans la création d'une identité de marque forte et engageante pour Wizards & Dice. Cette partie doit être soigneusement mise en avant sur le site pour immerger les visiteurs dans l'univers unique de la boutique et renforcer leur connexion émotionnelle avec la marque.

### 1/ Mise en ligne des photos clients

Il faut expliquer pourquoi nous avons lancé Wizards & Dice et ce qui rend notre boutique unique avec l'histoire de l'**Étincelle** mais aussi avec la carte par exemple.



Figure 18 : Partie "branding" de la barre de navigation - Le rôle

#### Exemple d'éléments à intégrer :

##### 1. Notre Histoire :

- Une section dédiée expliquant la raison d'être de Wizards & Dice et ce qui le rend unique.
- Inclure des références à l'"Étincelle" qui a inspiré la création de la boutique, pour donner une dimension narrative et captivante.





## 2. Carte de l'Univers :

- Une carte interactive et visuelle représentant le monde fantastique associé à la marque.
- Cette carte servira de fil conducteur pour la navigation sur le site, en guidant les utilisateurs à travers différentes sections comme une quête.

## 3. Mise en avant visuelle :

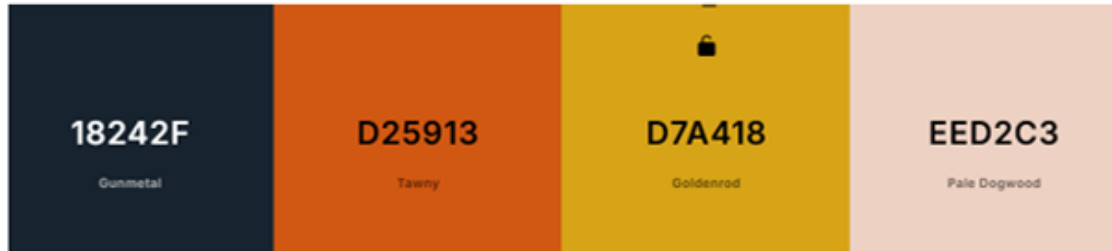
- Utiliser des visuels cohérents (polices, couleurs, illustrations) qui rappellent l'univers des jeux de rôle et de la fantasy.
- Créer des pages immersives qui racontent une histoire tout en présentant les produits et services.

### Pourquoi c'est important :

- ⑩ Différenciation : Un storytelling fort permettrait à Wizards & Dice de se distinguer des autres boutiques en ligne.
- ⑩ Engagement Client : Une histoire captivante et un univers bien défini encouragent les visiteurs à explorer le site plus longtemps.
- ⑩ Cohérence : Intégrer le branding dans la navigation, les visuels et le contenu créer une expérience utilisateur homogène et mémorable.

## 2/ Thème et identité visuelle cohérents

Il est nécessaire d'utiliser des couleurs, polices et visuels qui évoquent l'univers des jeux de rôle et de la fantasy, donc nos couleurs choisies dans la charte graphique.



**Figure 19 : Palette de couleurs de Wizards & Dice**

## F) SEO (Référencement Naturel)

Le SEO (Search Engine Optimization), ou référencement naturel, consiste à aider les moteurs de recherche à interpréter votre contenu, et à aider les internautes à trouver votre site et à décider s'ils doivent y accéder ou non via un moteur de recherche.

### 1/ Mots-clés ciblés

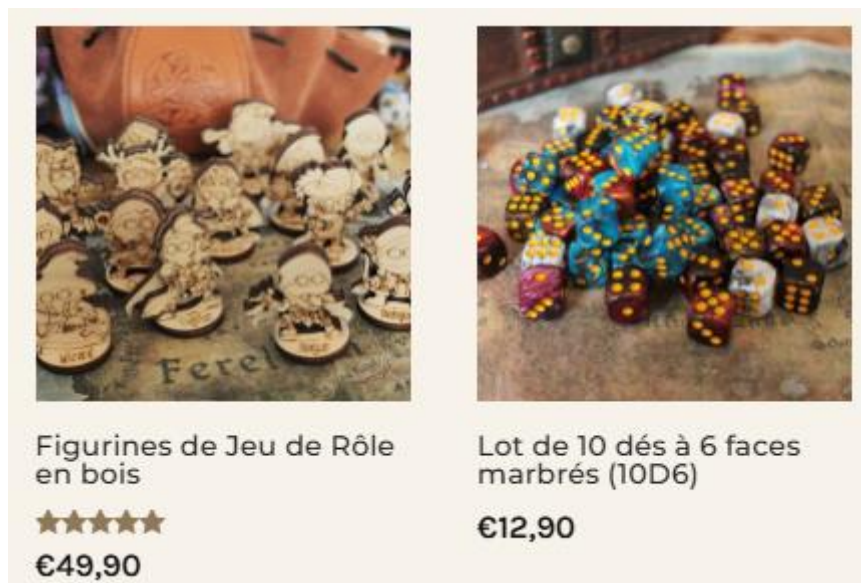
**Exemple :** Le rôliste

**Pratique :**

Optimisation des pages produits avec des termes recherchés "dés à x faces", "figurines

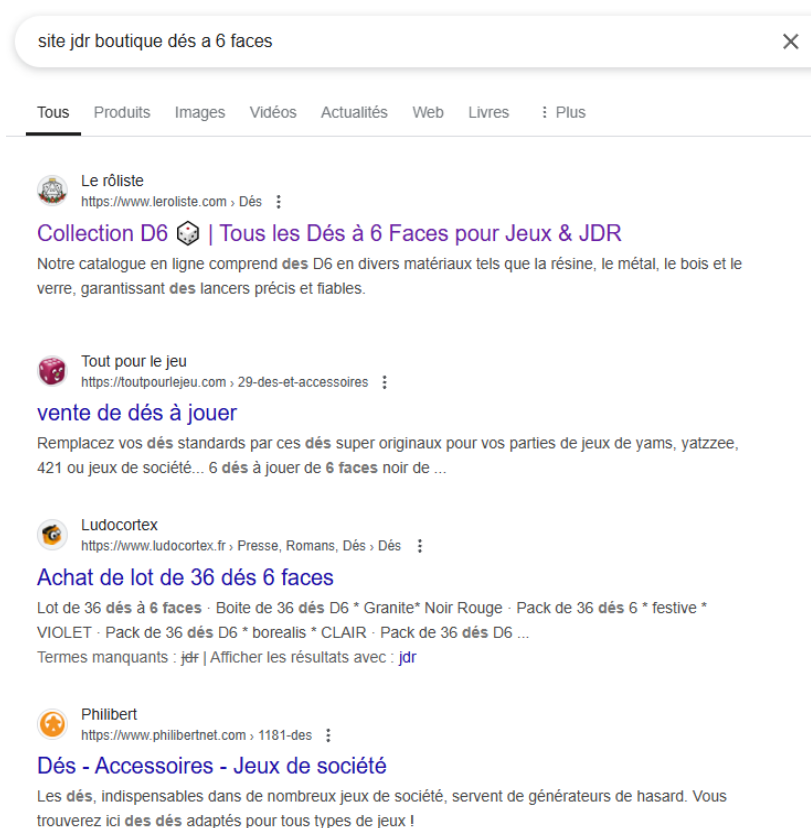






**Figure 20 : Tuiles de**

**produits avec des termes "optimisés"  
site Le rôliste**



**Figure 21 : résultat de**

**recherche dirigeant vers Le rôliste**

## 2/ Balises optimisées

Rédaction de titres et descriptions "méta", c'est-à-dire attrayantes pour les moteurs de







## Qu'est-ce qu'une balise title ?

Une balise title est un morceau de code HTML qui indique le titre d'une page web, lequel apparaît dans les résultats des moteurs de recherche, les posts sur les réseaux sociaux et les onglets de navigateur.

L'optimisation de vos balises title est l'un des moyens les plus simples d'améliorer votre classement sur Google. Elles indiquent à Google le sujet de votre page.

Les balises title apparaissent sous forme de liens sur la page de résultats du moteur de recherche (SERP), comme ceci :



**Figure 22 : Définition des balises titres (titre "méta")**

## Exemple de code HTML pour la balise title

Voici à quoi ressemble le code HTML d'une balise title :

```
<title>Voici mon titre</title>
```

La balise title apparaît dans la section <head> du code HTML de la page, comme ceci :



**Figure 23 : Code**

**HTML d'une balise "méta"**

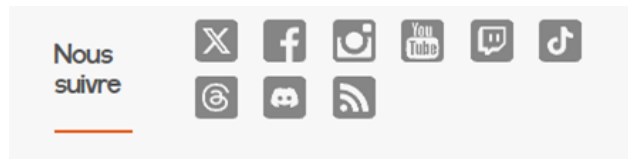
## G) Marketing sur les réseaux sociaux

### 1/ Communauté engagée

Créez des comptes sur Instagram, Facebook, et TikTok, les partager et mettre les liens sur le site :

Poste sur ces comptes des photos, des vidéos, et des sondages pour interagir avec la communauté.





**Figure 24 : Exemple de disposition de réseaux sociaux sur un site**

## 2/ Partenariats avec des influenceurs / magasins

Collaborer avec des créateurs de contenu spécialisés ou magasins dans le jeu de rôle pour promouvoir les produits.



**Figure 25 : Partenariats et outils externes**

## H) Informations pouvant être utiles

### 1/ L'impact de ne pas disposer de plusieurs moyens de paiement

Chaque client a ses propres habitudes, notamment au niveau des moyens de paiement préférentiels pour réaliser un achat en ligne. Même si la carte bancaire occupe logiquement une place prépondérante, ne pas utiliser une variété de moyen de paiement pourrait certainement faire perdre du chiffre d'affaires.



**Figure 26 : Différents types de paiement en ligne**





## 2/ Diversifier les options de livraison

Les entreprises de e-commerce diversifient de plus en plus leurs options de livraison. Les délais de livraison constituent un critère décisif pour les clients en ligne. Il est indispensable de livrer un produit le plus rapidement possible. Si c'était envisageable (qui sait ce que l'avenir nous réserve), le consommateur en ligne voudrait son produit immédiatement. Ensuite, le coût de la livraison est également un paramètre très important. De nos jours, la livraison gratuite est quasiment nécessaire pour optimiser son taux de conversion.





## IV. Les méthodes pour vendre

### A) Méthodes de ventes éthiques

#### 1/ Remises sur gros lots

Proposer des remises sur les achats en grande quantité est une stratégie efficace pour inciter les clients à acheter davantage. Cette méthode vise à réduire le coût unitaire des produits tout en augmentant les ventes globales. Par exemple, une remise de 10 % pourrait être offerte pour l'achat de cinq produits ou plus d'une même référence. Cela permet non seulement de fidéliser les clients réguliers mais aussi d'écouler plus rapidement les stocks excédentaires.

#### 2/ Codes promo

Les codes promotionnels représentent un excellent moyen de fidéliser les clients tout en stimulant les ventes. Ces codes peuvent être obtenus via des concours, des partenariats, ou des programmes de fidélité. Par exemple, un client effectuant un achat de 50 € pourrait recevoir un code offrant 10 % de réduction sur sa prochaine commande. Ce système encourage les clients à revenir régulièrement sur le site pour profiter de nouvelles offres.

#### 3/ Ventes flash

Les ventes flash sont idéales pour créer un sentiment d'urgence chez les clients. Ces offres promotionnelles, limitées dans le temps, incitent à l'achat immédiat et favorisent les décisions impulsives. Par exemple, une réduction de 50 % sur une sélection de produits pendant seulement 24 heures peut attirer de nombreux acheteurs. Cela permet également de promouvoir des produits spécifiques ou de booster les ventes lors de périodes creuses.





## 4/ Stratégies de promotion

Les outils de communication numérique tels que les publicités ciblées et les newsletters permettent de maintenir une connexion avec les clients existants tout en attirant de nouveaux. Par exemple, une campagne publicitaire sur Facebook ou Instagram, ciblant les amateurs de jeux de rôle, peut considérablement accroître la visibilité de nos produits. De même, des newsletters régulières mettant en avant les nouveautés ou les promotions permettent de fidéliser les clients actuels.

## 5/ Cross-selling et up-selling

Le cross-selling et l'up-selling consistent à proposer des produits complémentaires ou de meilleure qualité en lien avec les articles déjà sélectionnés par le client. Par exemple, lors de l'achat d'un jeu de plateau, le site peut suggérer des dés personnalisés ou une extension du jeu. Cette approche permet d'augmenter la valeur moyenne du panier tout en offrant une expérience d'achat plus personnalisée.

## 6/ Concours et giveaways

Organiser des concours ou offrir des produits gratuits est une méthode efficace pour engager la communauté et élargir la notoriété de la marque. Par exemple, un tirage au sort parmi les abonnés à la newsletter pourrait permettre de remporter un coffret de figurines. Ce type d'initiative renforce l'engagement des clients tout en attirant de nouveaux adeptes de la marque.

## 7/ Publicité pour nos produits

Avant que le client ne valide son panier, le site peut afficher des suggestions de produits en rapport avec ceux déjà sélectionnés. Par exemple, un client ayant ajouté un set de dés au panier pourrait voir apparaître une boîte de rangement adaptée. Cette approche maximise les opportunités de ventes additionnelles tout en améliorant l'expérience







## 8/ Idées cadeaux

Proposer des box cadeaux préconçues est une solution idéale pour les clients cherchant des idées de présents. Par exemple, une box thématique "Mage" pourrait inclure un bâton miniature, un carnet de sorts et un dé à 20 faces, le tout emballé de manière attrayante. Cette offre simplifie le processus d'achat tout en augmentant la satisfaction des clients qui souhaitent offrir un cadeau original.

## 9/ Box mystère

Les box mystères offrent une expérience d'achat ludique et excitante. Pour une somme fixée, le client reçoit une sélection de produits aléatoires provenant du catalogue. Par exemple, une box mystère à 50 € pourrait contenir des produits d'une valeur totale comprise entre 60 et 80 €. Ce concept joue sur l'effet de surprise et attire les amateurs de jeux de rôle curieux de découvrir de nouveaux articles.

## 10/ Produits exclusifs en édition limitée

Inspirés des skins de jeux vidéo, ces produits en édition limitée ne sont disponibles qu'une seule fois et en quantité restreinte. Par exemple, un set de dés en édition "Dragon Ancien", limité à 100 exemplaires, pourrait susciter un engouement immédiat chez les collectionneurs. Cette stratégie crée un sentiment d'urgence et renforce l'exclusivité des produits proposés.

## 11/ Système de grades liés aux achats pour le forum

Créer une "gamification" et une expérience communautaire engageante en associant les achats sur le site Wizards & Dice à des grades spéciaux sur le forum. Cela encourage l'interaction et la fidélité des clients tout en valorisant leurs contributions et leur engagement.

Les utilisateurs peuvent obtenir des grades spéciaux sur le forum en fonction de leurs achats effectués sur le site. Chaque grade reflète le niveau d'engagement de l'utilisateur et lui offre des avantages exclusifs.

Exemples de grades et seuils d'achats :





1. **Aventurier Novice** (Symbole ⇒ dague)
  - ↘ Seuil : Premier achat effectué.
  - ↘ Avantage : Accès à un salon de discussion réservé aux nouveaux aventuriers.
2. **Héros Confirmé** (Symbole ⇒ épées)
  - ↘ Seuil : 5 achats effectués ou un total de 100 € dépensés.
  - ↘ Avantage : Badge spécial sur le profil et accès à des sections de contenu exclusif sur le forum.
3. **Maître des Runes** (Symbole ⇒ bâton de mage)
  - ↘ Seuil : 10 achats effectués ou un total de 300 € dépensés.
  - ↘ Avantage : Accès à des offres exclusives, salons privés, et possibilité d'organiser des événements communautaires.
4. **Légende Éternelle** (Symbole ⇒ patte de dragon)
  - ↘ Seuil : 20 achats effectués ou un total de 500 € dépensés.
  - ↘ Avantage : Accès VIP aux événements, réductions spéciales, et rôle honorifique sur le forum.

## 12/ Suggestion de stratégies de prix

Encourager les clients à choisir la version supérieure d'un produit en appliquant une stratégie de prix qui réduit l'écart entre deux options similaires, rendant la version "premium" plus attractive.

Cette stratégie repose sur le principe de rapprocher les prix entre deux versions d'un même produit, dont l'une est perçue comme étant de meilleure qualité ou offrant des fonctionnalités supplémentaires. Cela pousse les clients à opter pour la version supérieure, qui semble offrir plus de valeur pour un écart de prix minime.

Exemple :

Chez McDonald's, l'écart de prix entre un menu moyen et un menu large est souvent faible, incitant le client à choisir le menu large pour une différence de coût minime.

### Application possible pour Wizards & Dice

Exemple de produits ciblés :

- ⑩ Dés polyédriques
  - Option standard : Set de dés en plastique simple à 10 €.
  - Option supplémentaire : Set de dés en métal ou en résine premium à 13 €.
- ⑩ Figurines :
  - Option standard : Figurine de base non peinte à 15 €.
  - Option supplémentaire : Figurine détaillée avec peinture de qualité à 18 €.
- ⑩ Livres de règles
  - Option standard : Livre en format PDF à 20 €.
  - Option supplémentaire : Livre imprimé avec couverture rigide à 25 €.

### Avantages de la stratégie dite "McDonald"

1. Augmentation du panier moyen  
Incite les clients à dépenser un peu plus pour un produit perçu comme ayant plus de valeur.
2. Satisfaction client  
Les clients se sentent gagnants en obtenant une meilleure version pour un coût supplémentaire minime.





### 3. Optimisation des ventes

Met en avant vos produits premium sans forcer la vente.

### 4. Psychologie du consommateur

Utilise l'effet de perception pour influencer positivement les décisions d'achat.

En appliquant cette stratégie pour **Wizards & Dice**, nous pouvons guider subtilement les clients vers des achats de produits "premium", augmentant ainsi la valeur de chaque commande tout en renforçant la satisfaction client.

## 13/ Implémentation de compte premium

Proposer un compte premium à la manière d'Amazon Prime pour offrir des avantages exclusifs et fidéliser les clients réguliers. Cette fonctionnalité vise à améliorer l'expérience utilisateur tout en augmentant la valeur moyenne des achats et la rétention client.

Le **Compte Premium** permet aux utilisateurs de bénéficier d'avantages exclusifs en échange d'un abonnement annuel ou mensuel. Cela crée un sentiment d'appartenance à une communauté privilégiée et incite les clients à effectuer des achats réguliers pour maximiser leur investissement.

### Avantages du Compte Premium

1. Livraison rapide et gratuite
  - ↳ Livraison gratuite sur toutes les commandes sans minimum d'achat.
  - ↳ Priorité pour les expéditions.
2. Réductions exclusives
  - ↳ Remises spéciales sur certains produits (par exemple → 10% de réduction sur les dés et figurines).
  - ↳ Offres réservées aux membres Premium.
3. Accès anticipé aux nouveautés
  - ↳ Découverte et achat en avant-première des nouveaux produits.
  - ↳ Accès prioritaire aux éditions limitées.
4. Contenu exclusif
  - ↳ Accès à des scénarios de jeu exclusifs, guides de maître de jeu, et tutoriels.
  - ↳ Téléchargement gratuit de contenus numériques premium (PDF, illustrations, etc.).
5. Événements communautaires
  - ↳ Participation à des événements en ligne ou en personne réservés aux membres Premium.
  - ↳ Webinaires ou sessions de jeu animées par des maîtres de jeu expérimentés.
6. Grades et récompenses sur le forum :
  - ↳ Grade spécial sur le forum indiquant le statut Premium (ex : "**Membre Premium**").
  - ↳ Accès à des salons privés de discussion.

En proposant un compte premium sur Wizards & Dice, nous pouvons offrir une expérience enrichie et engageante qui fidélise les clients tout en augmentant les ventes.





## 14/ Organisation de ventes privées

Offrir à une sélection de clients privilégiés des réductions exclusives et des offres promotionnelles limitées. La vente privée peut être intégrée au système de compte premium et aux stratégies de promotions et réductions mentionnées précédemment pour renforcer la fidélisation et augmenter les ventes.

### **Vente Privée pour les Membres Premium**

Les membres ayant un compte premium bénéficieraient d'un accès anticipé ou exclusif aux ventes privées :

- ⑩ Accès Anticipé :  
Les membres Premium peuvent accéder aux promotions avant les autres utilisateurs.
- ⑩ Offres Exclusives :  
Certaines promotions sont réservées uniquement aux membres Premium.

### **Vente Privée pour les Clients Fidèles**

Proposition de ventes privées aux clients ayant effectué un certain nombre d'achats ou atteint un montant dépensé (par exemple, 5 achats ou 200 € dépensés).

### **Invitations Personnalisées**

Envoi d'invitations par e-mail ou via des notifications sur le forum pour informer les clients de leur accès à une vente privée.

Résumé :

**Lié au Compte Premium :** Ventes privées réservées aux membres Premium.

**Lié aux Achats Fidèles :** Offres exclusives pour les clients récurrents.

**Autres pratiques :** Accès limités, codes promo personnalisés, invitations ciblées.

## B) Méthodes de ventes moins éthiques

### 1/ Marketing agressif

Certaines entreprises pratiquent un marketing agressif en bombardant les consommateurs de publicités omniprésentes ou en utilisant des techniques de pression pour pousser à l'achat. Cela peut inclure des pop-ups incessants, des notifications intrusives ou des e-mails répétitifs. Ces méthodes, bien que parfois efficaces à court terme, risquent d'irriter les clients et de nuire à la réputation de la marque à long terme. Wizards & Dices privilégiera une communication respectueuse et non intrusive pour préserver une expérience client agréable.





## 2/ Création de pénurie artificielle

De nombreuses entreprises limitent volontairement leurs stocks afin de simuler une forte demande pour leurs produits, créant ainsi une sensation d'urgence chez les clients. Cette stratégie pousse les consommateurs à acheter rapidement par peur de manquer un article. Cependant, cette pratique peut engendrer frustration et méfiance. Wizards & Dices s'engage à communiquer clairement sur la disponibilité des produits, évitant de manipuler artificiellement les attentes des consommateurs.

## 3/ Offres trompeuses

Une méthode courante consiste à afficher des remises impressionnantes basées sur des prix initiaux artificiellement gonflés, trompant ainsi les clients sur la valeur réelle de l'offre. Cela peut discréditer la marque si les consommateurs se rendent compte de la supercherie. Wizards & Dices mettra un point d'honneur à proposer des promotions transparentes, fondées sur des prix justes et reflétant une véritable réduction, pour conserver la confiance de ses clients.







## III. Fonctionnalités et méthodes techniques : déploiement du site

### Introduction de la section :

Cette section aborde le développement de notre site **Wizards & Dice** : nous avons plusieurs options techniques à notre disposition. Nous pouvons opter pour une approche basée sur l'utilisation de HTML et de CSS, ce qui nous permettrait d'avoir un contrôle total sur le design et les fonctionnalités du site. À l'inverse, nous pouvons choisir d'utiliser un CMS (Content Management System) comme *WordPress*, *Shopify*, ou *PrestaShop*, nous permettant l'accès à des plateformes prêtes à l'emploi, avec des thèmes et des plugins conçus pour le e-commerce. Celles-ci permettrait un déploiement plus rapide, une gestion plus simple des produits, et nécessiteraient moins de compétences techniques pour maintenir le site au quotidien que la première approche.

Quelle que soit la direction choisie, l'objectif est de garantir une expérience utilisateur fluide, une mise en avant efficace des produits, et une cohérence graphique attractive sur l'ensemble du site.

- ⑩ Composants UI (Interface Utilisateur) : illustre des fonctionnalités d'interface
- ⑩ Fonctionnalités interactives : illustre des options améliorant l'interactivité
- ⑩ Affichage dynamique des produits : illustre des options d'affichage des produits
- ⑩ Système de filtrage et tri avancé : illustre des fonctionnalités de filtrage des articles
- ⑩ Fonctionnalités visuelles et assurances pour les clients : illustre des éléments visuels de confiance pour les utilisateurs
- ⑩ Notifications et feedback : illustre des fonctionnalités de notifications
- ⑩ Optimisation des performances : aborde les optimisations possibles pour un site
- ⑩ Informations pouvant être utiles : regroupe plusieurs informations utiles

### A) Composants UI (Interface Utilisateur)

Tous les exemples de code HTML/CSS peuvent être reproduits dans diverses solutions CMS

#### 1/ Fiche Produit (Product Cards)

Possibilité d'utiliser des product cards (fiche produits) pour le visuel du site, celles-ci permettent d'afficher les produits de manière claire et structurée. Elles comprennent une image, un titre, un prix, et un bouton d'achat et autres... .





Figure 27 : Fiche

produit simple

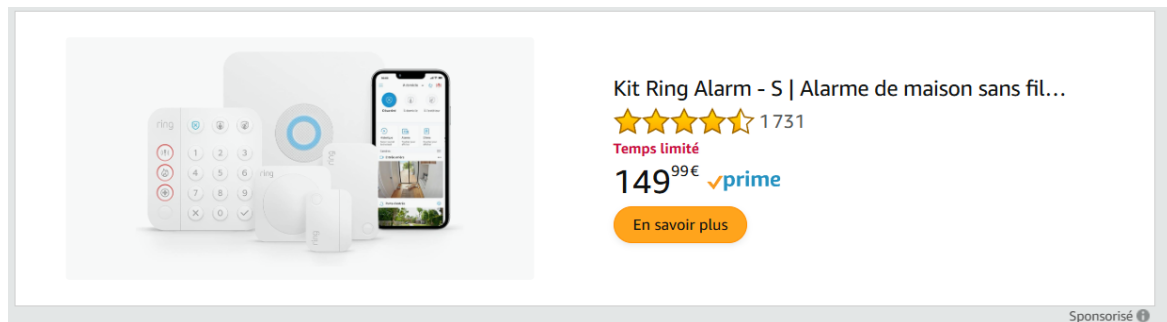


Figure 28 : Fiche produit - Amazon

### Code HTML d'une fiche produit simple :

```
<div class="product-card">
  
  <h3>Nom du produit</h3>
  <p class="price">19,99 €</p>
  <button class="btn-primary">Ajouter au panier</button>
</div>
```

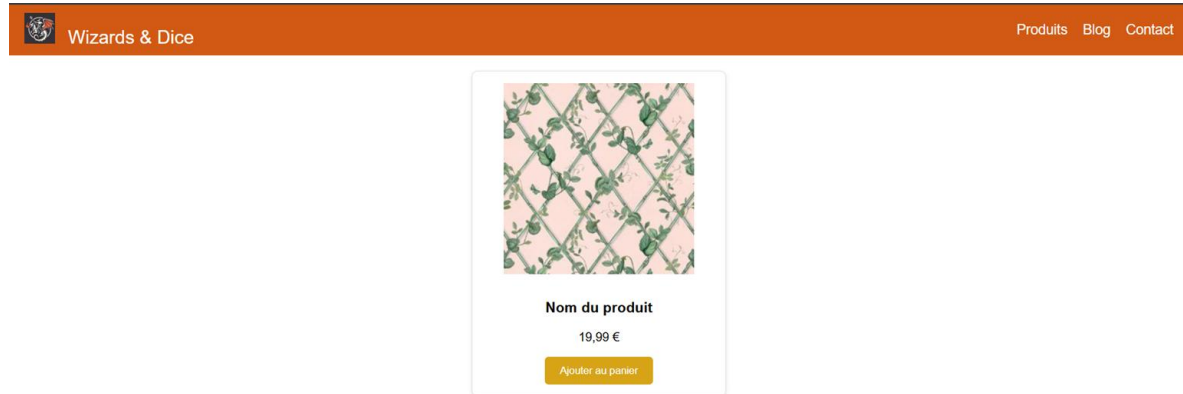
### Code CSS associé :

```
.product-card {
  border: 1px solid #da5959;
  padding: 15px;
  text-align: center;
  border-radius: 8px;
  box-shadow: 0 2px 5px rgba(0, 0, 0, 0.1);
  transition: transform 0.3s ease;
}
```

## 2/ Barre de navigation simple et fluide

La barre de navigation permet aux utilisateurs de se déplacer facilement sur le site. Elle inclut le logo et des liens vers les principales sections. Il est essentiel qu'ils puissent trouver ce qu'ils recherchent sans aucun problème.





**Figure 29 : Barre de navigation simple**

### Code HTML d'une fiche produit simple :

```
<header>
  <nav class="navbar">
    <a href="/" class="logo">
      
      Wizards & Dice
    </a>
    <ul class="nav-links">
      <li><a href="/produits">Produits</a></li>
      <li><a href="/blog">Blog</a></li>
      <li><a href="/contact">Contact</a></li>
    </ul>
  </nav>
</header>
```

### Code CSS associé :

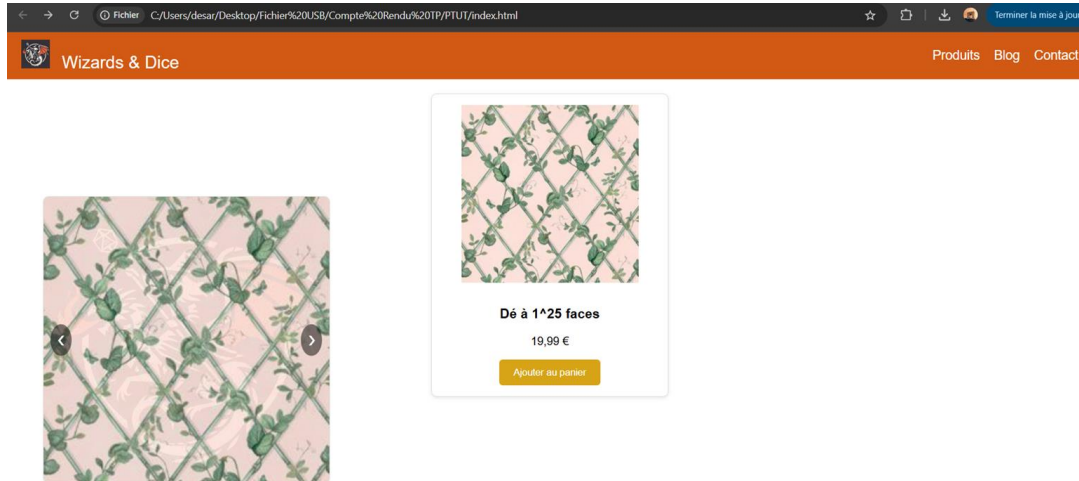
```
/* Barre de navigation */
.navbar {
  display: flex;
  justify-content: space-between;
  align-items: center;
  background-color: #D25913; /* Couleur de fond */
  padding: 10px 20px;
}
/* Logo de la barre de navigation */
.logo {
  color: #ffffff;
  font-size: 24px;
  text-decoration: none;
}
/* Chaque élément de la liste */
.nav-links li {
  margin-left: 20px;
}
```

## **B) Fonctionnalités interactives**

### **1/ Carrousels**

Un carrousel permet de faire défiler automatiquement des images promotionnelles pour capter l'attention des utilisateurs et ils peuvent interagir avec.





Figure

30 : Carrousel simple



Figure 31 : Carrousel - Le rôliste

### Code HTML d'une fiche produit simple :

```
<div class="carousel">
  <div class="carousel-item active">
    
  </div>
  <div class="carousel-item">
    
  </div>
  <button class="carousel-btn prev-btn">&#10094;</button>
  <button class="carousel-btn next-btn">&#10095;</button>
</div>
```



### Code CSS associé :

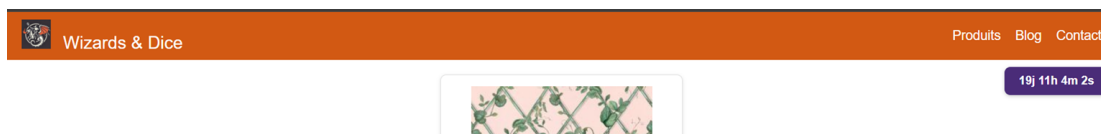
```
.carousel {  
  position: relative;  
  width: 400px;           /* Ajustez selon vos besoins */  
  height: 400px;          /* Ajustez selon vos besoins */  
  margin: left;  
  bottom: 300px;  
  left: 50px;  
  overflow: hidden;  
  border: 1px solid #ddd;  
  border-radius: 8px;  
}  
.prev-btn {  
  left: 10px;  
}
```

### Code JavaScript associé :

```
function showNextItem() {  
  showItem(currentIndex + 1);  
}  
  
function showPrevItem() {  
  showItem(currentIndex - 1);  
}  
  
// Défilement automatique toutes les 3 secondes  
setInterval(showNextItem, 3000);
```

## 2/ Compte à rebours pour offres limitées

Le compte à rebours peut nous aider à créer un sentiment d'urgence pour des offres spéciales.



Figure

### 32 : Compte à rebours simple

### Code HTML d'un compte à rebours simple :

```
<div id="countdown" class="countdown-timer"></div>
```

### Code CSS associé :

```
.countdown-timer {  
  position: absolute;  
  top: 75px;  
  right: 10px;  
  background-color: #4a2c78;  
  color: #fff;  
  padding: 10px 20px;  
  font-size: 1rem;  
  font-weight: bold;  
  border-radius: 8px;  
  box-shadow: 0 2px 5px rgba(0, 0, 0, 0.2);  
}
```

### Code JavaScript associé :

```
const countDownDate = new Date("Dec 31, 2024 23:59:59").getTime();  
document.getElementById("countdown").innerHTML = `${days}j ${hours}h ${minutes}m ${seconds}s`;  
, 1000);
```







## C) Affichage dynamique des produits

### 1/ Aperçu rapide (quick view)

Permet aux utilisateurs de voir un aperçu rapide des détails du produit sans quitter la page de la liste.



**Figure 33 : Aperçu rapide simple**

#### Code HTML d'un aperçu rapide simple :

```
<div class="product-card">
  
  <h3>Nom du produit</h3>
  <button class="quick-view-btn">Aperçu rapide</button>
</div>
```

#### Code CSS associé :

```
.modal {
  display: none;
  position: fixed;
  z-index: 1000;
  left: 0;
  top: 0;
  width: 100%;
  height: 100%;
  background-color: rgba(0, 0, 0, 0.5);
}
```

#### Code JavaScript associé :

```
quickViewBtn.addEventListener('click', () => {
  modalImage.src = productData.image;
  modalTitle.textContent = productData.title;
  modalDescription.textContent = productData.description;
  modalPrice.textContent = `Prix : ${productData.price}`;
  modal.style.display = 'block';
});
```





## 2/ Zoom sur l'image des produits

Permet aux utilisateurs de zoomer sur une image produit pour voir les détails en haute résolution.



Figure 34 : Image originale



Figure 35 : Image zoomée

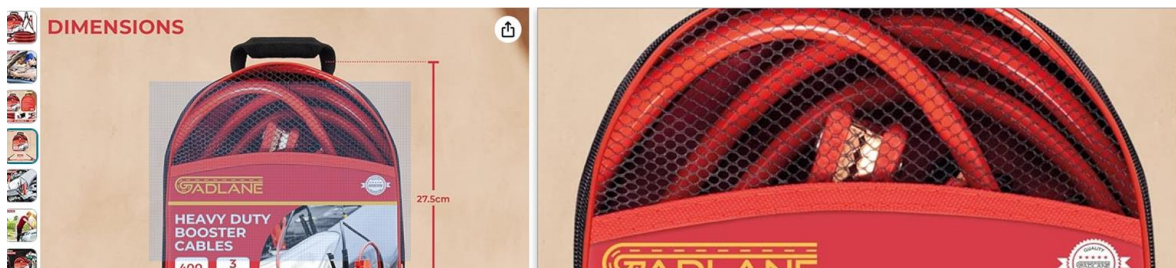


Figure 36 : Comparaison entre une image originale et sa version zoomée

### Code HTML d'un aperçu rapide simple :

```
<div class="product-card">
  
  <h3>Nom du produit</h3>
  <button class="quick-view-btn">Aperçu rapide</button>
</div>
```



### Code CSS associé :

```
.product-image {
  overflow: hidden;
  position: relative;
  left: 200px;
  bottom: 25px;
}
.zoomable {
  transition: transform 0.3s ease;
}
.zoomable:hover {
  transform: scale(2); /* Zoom 2x au survol */
}
```

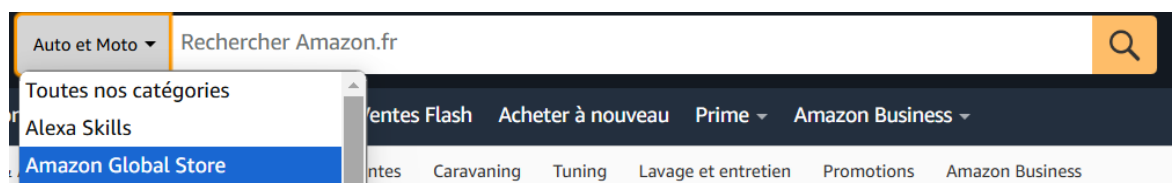
## D) Système de filtrage et tri avancé

### 1/ Filtres multicritères

Permet de filtrer les produits par catégorie, prix, disponibilité, etc.



**Figure 37 : Filtre multicritère simple**



**Figure 38 : Filtre multicritère – site Amazon**

### Code HTML d'un filtre multicritère simple :

```
<div class="filters">
  <select id="category-filter">
    <option value="">Toutes les catégories</option>
    <option value="figurines">Figurines</option>
    <option value="dés">Dés</option>
  </select>
  <input type="number" id="price-min" placeholder="Prix min">
  <input type="number" id="price-max" placeholder="Prix max">
  <button id="apply-filters">Filtrer</button>
</div>
```

### Code JavaScript associé :

```
document.getElementById('apply-filters').addEventListener('click', () => {
  // Récupérer les valeurs des filtres et appliquer le filtrage
  const category = document.getElementById('category-filter').value;
  const minPrice = document.getElementById('price-min').value;
  const maxPrice = document.getElementById('price-max').value;
  // Logique pour filtrer les produits
});
```

## E) Fonctionnalités visuelles et assurances pour les clients



## 1/ Badges de confiance

Affiche des badges pour indiquer la qualité, la sécurité des paiements, ou la livraison rapide.

**Figure 39 : Badges de confiance simples**



**confiance – site Le rôliste**

**Figure 40 : Badges de**

Code HTML des badges de confiance simples :

```
<div class="trust-badges">
  <span>✓Païement Sécurisé</span>
  <span>🚚 Livraison Rapide</span>
  <span>🔄 Retours Faciles</span>
</div>
```

Code CSS associé :

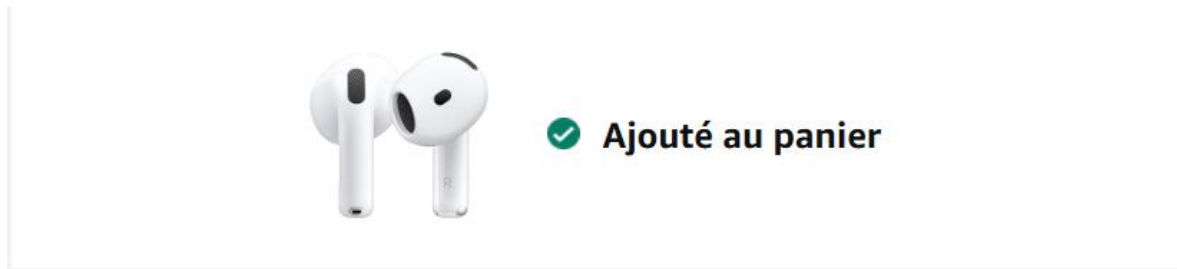
```
.trust-badges {
  position: relative;
  left: 650px;
  bottom: 10px;
}
```

## F) Notifications et feedback

### 1/ Notification "toast"

Affiche des notifications temporaires pour confirmer des actions (ex : ajout au panier réussi).





**Figure 41 : Notification "toast" – site Amazon**



**Figure 42 : Notification "toast" simple**

Code HTML d'une notification "toast" simple :

```
<div class="product-card">
  
  <h3>Dé à 125 faces</h3>
  <p class="price">19,99 €</p>
  <button class="btn-primary" onclick="addToCart()">Ajouter au panier</button>
</div>
```

Code CSS associé :

```
/* Animation d'apparition */
@keyframes fadeInOut {
  0% { opacity: 0; }
  20% { opacity: 1; }
  80% { opacity: 1; }
  100% { opacity: 0; }
```

Code JavaScript associé :

```
function addToCart() {
  const toast = document.getElementById('toast');
  toast.style.display = 'block';
  toast.style.animation = 'fadeInOut 3s forwards'; // Applique l'animation
  // Cache le toast après 3 secondes
  setTimeout(() => {
    toast.style.display = 'none';
  }, 3000);
}
```

## G) Optimisation des performances

### 1/ Compression et minification des fichiers

Réduire la taille des fichiers CSS, HTML et JavaScript pour accélérer le chargement







Exemple :

Avant minification (fichier CSS) :

```
css
body {
  background-color: white;
  font-size: 16px;
}
```

Après minification :

```
css
body{background-color:white;font-size:16px;}
```

Figure 43 :

Exemple de minification d'un morceau de code CSS

## 2/ "Lazy loading" des images

Charger les images uniquement lorsqu'elles entrent dans le champ de vision de l'utilisateur pour améliorer la vitesse initiale de chargement.

### Code HTML d'une image "lazy loadé" :

```

```

### Code JavaScript associé :

```
document.addEventListener("DOMContentLoaded", () => {
  const images = document.querySelectorAll('.lazy-load'); // Correction de la déclaration
  images.forEach(img => {
    img.src = img.dataset.src; // Correction de la variable 'ing' en 'img'
  });
});
```

## 3/ Structure HTML optimisée

Une structure HTML claire avec des balises sémantiques permet aux moteurs de recherche de comprendre le contenu de la page (exemple ci-après).





Exemple de code HTML optimisé pour une page simple :

```
<!DOCTYPE html>
<html lang="fr">
<head>
  <meta charset="UTF-8">
  <meta name="viewport" content="width=device-width, initial-scale=1.0">
  <title>Figurines de Jeu de Rôle | Wizards-n-Dices</title>
  <meta name="description" content="Découvrez nos figurines de jeu de rôle uniques pour vos
    campagnes D&D et autres jeux de rôle. Commandez dès maintenant sur Wizards-n-
    Dices.">
  <link rel="canonical" href="https://www.wizards-n-dices.com/figurines">
</head>
<body>

<header>
  <h1>Figurines de Jeu de Rôle</h1>
</header>

<nav>
  <ul>
    <li><a href="/figurines" title="Voir toutes les figurines">Figurines</a></li>
    <li><a href="/dés" title="Voir tous les dés">Dés</a></li>
    <li><a href="/accessoires" title="Voir tous les accessoires">Accessoires</a></li>
  </ul>
</nav>

<main>
  <section>
    <h2>Nos Meilleures Figurines</h2>
    <article class="product-card">
      <h3><a href="/figurines/dragon-rouge" title="Acheter la figurine Dragon Rouge">Figurine
        Dragon Rouge</a></h3>
      
      <p>Ajoutez une figurine Dragon Rouge à vos campagnes et impressionnez vos joueurs !</p>
      <button class="btn-primary">Ajouter au panier</button>
    </article>

    <article class="product-card">
      <h3><a href="/figurines/guerrier-nain" title="Acheter la figurine Guerrier Nain">Figurine
        Guerrier Nain</a></h3>
      
      <p>Un guerrier nain courageux pour enrichir vos scénarios de combat.</p>
      <button class="btn-primary">Ajouter au panier</button>
    </article>
  </section>
</main>

<footer>
  <p>&copy; 2024 Wizards-n-Dices. Tous droits réservés.</p>
</footer>
```

## 4/ Métadonnées optimisées

Les balises `<title>` et `<meta name="description">` doivent inclure les mots-clés principaux tout en restant naturels et informatifs.

Exemple de code HTML avec balises `<title>` et `<meta name="description">` optimisées :

```
<head>
  <title>Figurines de Jeu de Rôle - Achetez vos Figurines Fantasy | Wizards-n-Dices</title>
  <meta name="description" content="Achetez des figurines de jeu de rôle pour vos campagnes de D&D
    et autres JDR. Dragons, guerriers, mages, et plus encore disponibles sur
    Wizards-n-Dices.">
  ..
```





## 5/ Texte d'ancrage optimisé

Les liens internes doivent utiliser un texte d'ancrage descriptif plutôt que générique.

Exemple de code HTML de texte d'ancrage optimisé :

```
<p>Découvrez notre collection complète de <a href="/figurines/dragons" title="Voir toutes les figurines de dragons">figurines de dragons</a> pour enrichir vos campagnes.</p>
```

## 6/ URL propres et lisibles

Utiliser des URLs courtes et descriptives contenant des mots-clés.

Exemple de code HTML d'URL décrivant son objet proprement :

```
<a href="https://www.wizards-n-dices.com/figurines/mage-elfe">Acheter la figurine Mage Elfe</a>
```

## H) Informations pouvant être utiles

### 1/ Création d'un fichier "sitemap.xml"

Un "sitemap.xml" permet aux moteurs de recherche de découvrir et indexer les pages importantes du site. "sitemap", ou "plan du site" en anglais est une représentation de l'architecture d'un site qui liste l'ensemble des pages ou les ressources d'un site internet.

Ce "plan du site" peut prendre généralement la forme d'une page web. Il permet à l'internaute d'accéder rapidement à l'ensemble des pages proposées à la lecture, et facilite le travail des bots d'indexation.

Le plan du site peut également prendre la forme d'un fichier au format XML.



Figure 44 : "sitemap"

simple



### Code XML d'un "sitemap" :

```
<urlset xmlns="http://www.sitemaps.org/schemas/sitemap/0.9">
  <url>
    <loc>https://www.wizards-n-dices.com/about-us.html</loc>
    <lastmod>2024-03-29</lastmod>
  </url>
</urlset>
```


## 2/ Soumission du "sitemap" via Google Search Console

Soumission possible du "sitemap.xml" à Google pour que les moteurs de recherche indexent rapidement les pages.

**Exemple :** Aller dans Google Search Console → Sitemaps.

Bienvenue dans Google Search Console

Pour commencer, sélectionnez le type de propriété



**Domaine** NOUVEAU


- Toutes les URL de tous les sous-domaines (m. www. ...)
- Toutes les URL sur https et http
- Validation DNS obligatoire

example.com

Saisissez un domaine ou sous-domaine

CONTINUER

ou



**Préfixe de l'URL**

- Seules les URL de l'adresse saisie
- Seules les URL du protocole spécifié
- Différentes méthodes de validation acceptées

https://www.example.com

Saisissez une URL

CONTINUER

Figure 45 : Google Search

Console





## IV. Méthodes de vente de services

### Introduction de la section :

Cette section détaille les différentes méthodes pour vendre des services sur le site Wizards & Dice, en précisant les types de services proposés, leurs modalités de vente, ainsi que les aspects juridiques et légaux à respecter. L'objectif est de garantir une expérience fluide et conforme à la réglementation pour les clients tout en maximisant les revenus du site.

### A) Types de services proposés

#### 1/ Catégorisation des services

Les services proposés par Wizards & Dice se répartissent en plusieurs catégories afin de répondre aux différents besoins des clients. Ces services incluent des contenus numériques, des produits physiques, des prestations personnalisées ainsi que des abonnements offrant un accès à des contenus exclusifs.

##### 1. Services immédiats

Les services immédiats incluent les **téléchargements de contenus numériques**, tels que des scénarios de jeu, des cartes ou des guides destinés à enrichir l'expérience de jeu des utilisateurs. Une fois le paiement effectué, les clients reçoivent un **lien de téléchargement sécurisé** par e-mail, leur permettant d'accéder aux contenus commandés.

L'offre de services immédiats comprend également l'**achat de produits physiques** tels que des figurines, des dés ou d'autres accessoires liés à l'univers du jeu de rôle. Ces produits sont expédiés via des **partenaires logistiques fiables**, garantissant une livraison rapide et sécurisée. Les délais de livraison estimés sont clairement affichés sur la page produit au moment de l'achat, et une confirmation est envoyée par e-mail une fois la commande validée.







## 2. Services personnalisés

Les services personnalisés proposés par Wizards & Dice permettent aux clients de commander des **figurines sur mesure**, adaptés à leurs besoins et à leurs préférences lorsque le service sera disponible.

Pour la création de **figurines personnalisées**, les clients peuvent soumettre leurs demandes via un **formulaire dédié**, en précisant leurs préférences concernant la taille, les matériaux, et le design souhaité. Une fois la demande reçue, une **maquette ou une prévisualisation** est fournie au client avant la production finale, afin de valider le rendu et de s'assurer que le produit correspond aux attentes lorsque le service sera disponible.

Les **scénarios ou campagnes sur mesure** pourront également être disponibles pour les groupes de joueurs souhaitant vivre une expérience unique. Les clients remplissent un **questionnaire détaillé** décrivant leurs attentes en termes d'univers, de personnages et de durée de la campagne. Une fois les informations collectées, le scénario est conçu sur mesure et livré au format numérique ou imprimé, selon l'option choisie par le client.

## 3. Abonnements

Wizards & Dice pourra également proposer des **formules d'abonnement mensuelles ou annuelles**, offrant aux clients un **accès continu à des contenus exclusifs**. Ces contenus peuvent inclure de nouveaux scénarios, des guides détaillés, des tutoriels, ou d'autres ressources liées à l'univers du jeu de rôle. Les abonnés bénéficient d'une **notification automatique** à chaque ajout de contenu afin de ne manquer aucune nouveauté.

Les abonnements apportent également plusieurs **avantages supplémentaires**. Les clients abonnés peuvent profiter de **réductions exclusives** sur les produits et services proposés sur le site. De plus, les abonnés ont la possibilité de participer à des **forums ou espaces communautaires privés**, créant ainsi un sentiment d'appartenance à une communauté.





## Pourquoi les proposer ?

La diversité des services proposés par Wizards & Dice répond à plusieurs objectifs stratégiques pour améliorer l'expérience client et maximiser les revenus du site.

Tout d'abord, les **services personnalisés** et les **abonnements** permettent de fidéliser les clients en créant un engagement durable. En proposant des contenus exclusifs et des prestations uniques, Wizards & Dice incite ses clients à revenir régulièrement pour découvrir les nouveautés.

Les **contenus numériques** offrent une marge élevée, car ils nécessitent peu de frais récurrents une fois créés. Cette rentabilité contribue à améliorer les performances financières du site tout en offrant un contenu varié et de qualité aux utilisateurs.

En proposant des **services personnalisés** comme la création de figurines ou de scénarios uniques, Wizards & Dice valorise l'expérience utilisateur en permettant aux clients de vivre des aventures sur mesure. Cette personnalisation renforce la satisfaction des utilisateurs et leur permet de s'immerger pleinement dans l'univers de jeu.

Enfin, ces services contribuent à augmenter la valeur du panier moyen. Les clients sont souvent prêts à payer davantage pour bénéficier de services exclusifs ou personnalisés, ce qui a un impact positif sur les revenus globaux du site. La diversification des offres entre produits physiques, services numériques et abonnements permet également d'élargir les sources de revenus et d'attirer différents profils de clients, qu'ils soient joueurs occasionnels ou passionnés de longue date.

## 2/ Canaux de vente

Les services proposés par Wizards & Dice seront principalement accessibles à travers différents canaux de vente. La stratégie adoptée vise à centraliser les services sur la plateforme officielle tout en explorant des opportunités complémentaires via des plateformes tierces et des partenariats stratégiques, afin d'élargir la portée et d'attirer une audience diversifiée.

### Le site officiel

Le site officiel sera le principal canal de vente des services proposés par Wizards & Dice. Tous les services, qu'il s'agisse de téléchargements numériques, de figurines personnalisées ou de scénarios





uniques, seront centralisés sur la plateforme afin de garantir une navigation optimisée pour les utilisateurs.

Cette centralisation permettra aux clients de découvrir facilement l'ensemble des services disponibles, d'accéder à leur espace personnel pour gérer leurs achats et téléchargements, et d'effectuer leurs paiements de manière sécurisée.

Le site offrira également des recommandations personnalisées en fonction des préférences de chaque utilisateur, afin d'améliorer l'expérience d'achat.

### Plateformes tierces

Pour certains services spécifiques, notamment la **création de figurines personnalisées**, il est envisagé de tirer parti de marketplaces déjà bien établies, telles que Etsy ou bien d'autres bien sûr. Ces plateformes permettent d'attirer une audience supplémentaire composée de passionnés recherchant des créations uniques et artisanales.

En complément des marketplaces, Wizards & Dice prévoit de développer des **partenariats stratégiques** avec des **influenceurs spécialisés dans les jeux de rôle** ainsi qu'avec **d'autres sites ou boutiques** partageant le même univers. Ces collaborations permettront d'élargir la visibilité de la marque tout en s'associant à des acteurs reconnus dans le domaine du jeu de rôle.

Ces partenariats peuvent inclure la promotion de campagnes exclusives, la co-crédation de scénarios ou d'accessoires, ou encore la participation à des événements en ligne ou physiques. En s'appuyant sur ces partenariats, Wizards & Dice pourra atteindre des communautés déjà établies et renforcer sa crédibilité auprès des amateurs de jeux de rôle.

Ainsi, la stratégie de canaux de vente repose à la fois sur la force de la plateforme officielle pour offrir une expérience utilisateur fluide et complète, et sur l'utilisation de plateformes tierces pour accroître la visibilité et toucher de nouveaux clients dans des niches spécifiques.

## B) Modalités de vente des services

### 1/ Présentation sur le site

Pour garantir une expérience utilisateur fluide et efficace, la vente des services sur le site Wizards & Dice doit respecter certaines modalités essentielles. Cela inclut une présentation claire des offres, des stratégies de promotion ciblées, une intégration sécurisée des paiements en ligne, et la mise





La présentation des services sur le site doit être **claire, attrayante et professionnelle** afin de faciliter la compréhension des offres par les utilisateurs et d'encourager les conversions.

Chaque service doit être accompagné d'une description complète détaillant le contenu de l'offre, ses avantages, ainsi que les délais de livraison ou de réalisation.

Il est essentiel d'assurer une tarification transparente, en indiquant les prix TTC dès la page produit. Des options d'abonnement ou de remises groupées peuvent également être proposées pour inciter les clients à souscrire à plusieurs services ou à s'engager sur le long terme.

Enfin, pour rendre les services plus compréhensibles et attractifs, des éléments visuels tels que des images ou des vidéos explicatives peuvent être intégrés sur les pages produits. Ces supports permettent de mieux présenter l'offre et d'améliorer la confiance des clients dans les services proposés.

## 2/ Stratégies de promotion

Afin de **maximiser la visibilité** des services disponibles sur Wizards & Dice, plusieurs techniques de promotion seront mises en place.

Les **campagnes e-mailing ciblées** joueront un rôle important dans la stratégie de communication. Elles permettront de présenter les services disponibles aux clients potentiels et de proposer des offres limitées, notamment pour les nouveaux inscrits. Ces campagnes peuvent être utilisées pour promouvoir les nouveautés, les contenus exclusifs ou les réductions temporaires.

Les **publicités sur les réseaux sociaux**, notamment sur Tiktok, X, Instagram, et YouTube, seront également exploitées pour toucher un public plus large. Ces campagnes de promotion pourront inclure des vidéos ou des témoignages liés aux services proposés, afin de renforcer la crédibilité de la marque et d'attirer de nouveaux clients.

Enfin, des **offres exclusives** seront proposées à l'occasion d'événements ou de périodes clés, comme Halloween ou Noël. Ces promotions permettront d'augmenter les ventes sur des services spécifiques tout en suscitant l'intérêt des clients pour des événements spéciaux.





### 3/ Paiement

Pour faciliter l'achat des services, une **intégration sécurisée des paiements en ligne** est indispensable. Le site Wizards & Dice pourra s'appuyer sur des solutions de paiement reconnues telles que Stripe, PayPal, et Carte Bancaire (CB).

Ces passerelles de paiement garantissent des transactions rapides et fiables, tout en assurant la sécurité des données bancaires des utilisateurs. Elles respectent les normes de sécurité les plus strictes, notamment le PCI-DSS (Payment Card Industry Data Security Standard) et le 3D Secure 2, qui renforcent l'authentification des paiements en ligne.

Cette intégration permettra aux clients de choisir leur mode de paiement préféré et d'effectuer leurs transactions en toute sérénité.

### 4/ Packs de services

Une autre stratégie pour augmenter les ventes consiste à proposer des **packs de services** à un tarif réduit. Ces offres groupées permettent aux clients d'accéder à plusieurs services pour un prix avantageux, tout en augmentant la valeur du panier moyen.

Par exemple, il pourrait être proposé un pack comprenant "**3 sessions de jeu pour le prix de 2**", ce qui incite les clients à réserver davantage de sessions tout en leur offrant une réduction perçue comme une valeur ajoutée.

Les **packs de services** apportent plusieurs avantages. Ils permettent de diversifier l'offre et de fidéliser les clients, tout en augmentant les revenus globaux du site. De plus, ils créent un sentiment de satisfaction chez les clients, qui perçoivent ces offres comme une opportunité d'économiser tout en accédant à plus de contenu ou de prestations.

## C) Droits légaux et juridiques

### 1/ Obligations générales

En tant que plateforme proposant des services, Wizards & Dice doit respecter des réglementations, voici les suivantes :

**CGV (Conditions Générales de Vente) :**







- ⑩ présenter clairement les termes de vente des services.
- ⑩ inclure des clauses sur le droit de rétractation (voir exceptions ci-dessous).

**Facturation :**

- ⑩ fournir une facture détaillée pour chaque service vendu.
- ⑩ respecter les obligations fiscales locales (TVA, déclaration de revenus).

## 2/ Droit de rétractation

**Services Numériques :** pas de droit de rétractation si le client a commencé le téléchargement et en a été informé au préalable (directive européenne).

**Services Réservés :** le client peut annuler sa réservation dans un délai précisé dans les CGV, sauf mention contraire.

## 3/ Protection des données

**Respect du RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données) :**

- ⑩ collecte minimale des informations client.
- ⑩ consentement explicite pour l'utilisation des données.

## 4/ Propriété intellectuelle

Les contenus numériques et services personnalisés restent la propriété de Wizards & Dice, sauf mention contraire dans les CGV.

# E) Support client et suivi des services

Un support client efficace est essentiel pour garantir une expérience positive et renforcer la fidélité des utilisateurs. Le suivi des services, notamment via le service après-vente, les notifications automatiques et la gestion des évaluations, permet d'assurer une communication fluide entre Wizards & Dice et ses clients, tout en répondant rapidement à leurs besoins.

## 1/ Service après-vente

Le **service après-vente** joue un rôle clé dans la satisfaction des clients, en apportant des





réponses aux questions posées avant et après l'achat d'un service. Pour cela, un **lieu de discussion dédié** doit être mis en place, qu'il s'agisse d'un chat en direct, d'un forum ou d'un système de tickets. Ce dispositif permet de guider les clients lors de leurs achats et de résoudre rapidement d'éventuels problèmes.

Un **formulaire de réclamation** doit également être accessible sur le site. Ce formulaire permet aux utilisateurs de signaler tout problème rencontré lors de l'utilisation d'un service, qu'il s'agisse d'une erreur dans une commande, d'un problème technique ou d'une demande de modification. Le traitement rapide de ces réclamations contribue à renforcer la confiance des clients envers la marque.

## 2/ Gestion des évaluations

La mise en place d'un système permettant aux clients de **laisser des avis** après avoir utilisé un service est un excellent moyen d'améliorer la crédibilité de la plateforme. Les évaluations clients renforcent la **confiance** des utilisateurs dans les services proposés, en apportant des témoignages authentiques sur la qualité des prestations.

Ces avis sont également un outil précieux pour les améliorations continues. En prenant en compte les retours des clients, Wizards & Dice peut ajuster ses offres, corriger d'éventuels points faibles et identifier les besoins spécifiques de sa communauté. La gestion des évaluations permet ainsi d'établir une relation de proximité avec les utilisateurs tout en garantissant une qualité de service constante et en évolution.

En somme, le support client et le suivi des services sont des éléments indispensables pour garantir une expérience client satisfaisante. Ils contribuent à instaurer une relation de confiance entre la plateforme et les utilisateurs, tout en assurant une réactivité face aux demandes et aux retours clients.

## F) Accessibilité des services

L'accessibilité des services proposés par Wizards & Dice est un enjeu crucial pour garantir une expérience utilisateur optimale et inclure un public le plus large possible, quelles que soient les particularités ou les limitations des utilisateurs. Afin d'assurer cette accessibilité, plusieurs services doivent être mis en place, notamment la traduction des contenus et la création d'une interface inclusive.

### Traduction des contenus

Pour élargir la portée des services proposés, il pourrait être essentiel de **traduire** les scénarios, guides et autres contenus numériques dans plusieurs langues. Cette initiative permet à des joueurs de différents horizons de découvrir l'univers de Wizards & Dice et de profiter des scénarios personnalisés,





La traduction des contenus favorise également une meilleure **expérience utilisateur**, en évitant les barrières linguistiques qui pourraient freiner certains clients dans leur navigation sur le site ou dans leur utilisation des services. En proposant des contenus multilingues, Wizards & Dice démontre son engagement à rendre les jeux de rôle plus accessibles et inclusifs à une audience internationale.

### Interface inclusive

La navigation sur le site doit être pensée pour être simple et intuitive, tout en respectant les normes d'accessibilité numérique. Il est important de s'assurer que le site soit compatible avec les lecteurs d'écran, afin de permettre aux personnes malvoyantes ou non-voyantes d'accéder facilement aux services proposés et quelle que soit la plateforme (ordinateur, mobile et plus encore).

Une interface inclusive implique également de proposer une navigation claire, avec des menus accessibles, des contrastes de couleurs adaptés, et des boutons suffisamment visibles pour éviter les erreurs de manipulation.

En garantissant que le site respecte les standards d'accessibilité, Wizards & Dice permet à chacun, quel que soit son profil ou ses besoins, de profiter pleinement des services disponibles.

## G) Évolutivité des services

L'évolutivité des services est un aspect essentiel de la stratégie de Wizards & Dice afin d'assurer une offre toujours renouvelée et adaptée aux besoins changeants des clients. La possibilité d'ajouter de nouveaux services et de mettre à jour les contenus existants permet de maintenir un intérêt constant pour la plateforme tout en proposant des expériences enrichies à la communauté.

### 1/ Ajout de nouveaux services

Pour garantir la pérennité de Wizards & Dice, il est important de **prévoir une structure flexible** qui facilite l'intégration de nouveaux types de services au fil du temps. Cette approche permet d'élargir l'offre proposée sans nécessiter une refonte complète du site, tout en s'adaptant aux tendances et aux demandes des clients.

Parmi les nouveaux services qui pourraient être ajoutés figurent l'**organisation d'événements en ligne**, tels que des campagnes interactives animées par des maîtres du jeu ou des webinaires sur les jeux de rôle. Ces événements permettraient d'élargir la communauté tout en offrant aux joueurs une expérience immersive unique.

Un autre service envisageable est la **création d'un espace communautaire exclusif**, réservé aux membres ou aux abonnés. Cet espace pourrait contenir des ressources inédites, telles que des



tutoriels, des scénarios personnalisés ou des contenus téléchargeables, afin de renforcer l'engagement des utilisateurs et leur fidélisation.

## 2/ Mise à jour des contenus

L'évolutivité passe également par la **mise à jour régulière des contenus existants**, notamment les services numériques et personnalisés.

Les **services numériques**, tels que les scénarios de jeu ou les cartes interactives, doivent être enrichis en permanence pour maintenir l'intérêt des abonnés. De nouvelles campagnes, de nouvelles cartes ou des guides inédits peuvent être proposés à intervalles réguliers pour assurer une expérience de jeu renouvelée.

En ce qui concerne les **services personnalisés**, il est essentiel de proposer des options supplémentaires afin d'offrir aux clients une expérience encore plus sur mesure. Par exemple, pour les figurines personnalisées, l'ajout de nouveaux matériaux, finitions ou accessoires peut enrichir l'offre et répondre à des attentes spécifiques.

Cette mise à jour régulière des contenus permet de maintenir un **haut niveau d'engagement** et de s'assurer que les clients continuent de percevoir la valeur ajoutée des services proposés par Wizards & Dice.





## IV. Conclusion pour le développement du site e-commerce

Pour le site **Wizards & Dice**, l'objectif est de combiner des éléments visuels attrayants et des fonctionnalités interactives efficaces afin de :

- ⑩ Mettre en avant nos produits de manière claire et engageante.
- ⑩ Faciliter la navigation et l'expérience utilisateur (UX).
- ⑩ Optimiser les performances du site pour des temps de chargement rapides.
- ⑩ Maintenir une cohérence visuelle et fonctionnelle sur toutes les pages.

Les méthodes de vente de produits et services sur Wizards & Dice reposent sur une approche diversifiée et bien structurée. En proposant une gamme complète de services immédiats, personnalisés, et sous forme d'abonnements, combinée à des produits physiques liés à l'expérience de jeu, le site offre une expérience enrichissante et unique à ses clients.

Grâce à une présentation claire, des modalités de vente optimisées, et une conformité rigoureuse avec les obligations légales, Wizards & Dice s'assure de fidéliser ses clients tout en valorisant leur expérience. L'ajout d'éléments tels que le support client, les notifications personnalisées, et les évaluations permettent également de maintenir un haut niveau de satisfaction et d'engagement.

