

### I- Descriptif complète

Notre site e-commerce H-INFO se spécialise dans les composants informatiques pour les jeux vidéo, offrant une large gamme de produits tels que des processeurs, des cartes graphiques, des cartes mères, des disques durs, de la mémoire RAM et d'autres accessoires de qualité supérieure pour les joueurs.

Nous nous engageons à fournir des produits de haute qualité et des marques fiables à des prix compétitifs, tout en offrant une expérience client exceptionnelle. Notre site propose des informations détaillées sur les produits, des images haute résolution, des avis d'utilisateurs et des vidéos de démonstration pour aider les clients à prendre des décisions éclairées.

Nous offrons également des offres spéciales et des promotions régulières, ainsi qu'un programme de fidélité pour récompenser nos clients réguliers avec des remises, des points de récompense et des avantages exclusifs.

Notre service client est également de qualité supérieure, avec des réponses rapides aux questions des clients, un traitement rapide des retours et des échanges et une assistance personnalisée pour les problèmes techniques.

Notre objectif est de devenir la référence pour les composants informatiques pour les jeux vidéo en offrant une expérience client exceptionnelle et en répondant aux besoins et aux préférences de notre clientèle.

### II- Analyse de besoin

On peut lister nos principales fonctionnalités de notre site qui pour être améliorées à la suite:

- **Catalogue de produits** : mettre en place une section de catalogue de produits bien organisée pour permettre aux visiteurs de parcourir et de découvrir facilement les produits que nous proposons.
- **Panier d'achat et paiement en ligne** : Les visiteurs de notre site web doivent être en mesure d'ajouter des produits à leur panier d'achat, de modifier les quantités et de procéder au paiement en ligne en toute sécurité. **Wix** offre des options pour intégrer facilement des systèmes de paiement tiers, tels que PayPal ou **Stripe**.
- **Outils de gestion de commande** : Nous devons disposer de fonctions de gestion de commandes pour suivre les commandes de nos clients, gérer les livraisons et les retours, ainsi que gérer les stocks de produits. Ces outils peuvent être intégrés à notre site web ou gérés à l'aide d'un système tiers.

- **Fonctions de recherche** : Nous allons intégrer des fonctions de recherche avancée pour permettre aux visiteurs de trouver rapidement les produits qu'ils recherchent. Les filtres de recherche doivent être pertinents et faciles à utiliser.
- **Intégration des réseaux sociaux** : Nous allons intégrer des boutons de partage social pour permettre aux visiteurs de partager facilement les produits qu'ils aiment avec leurs amis et leurs abonnés.
- **Fonctions de personnalisation** : Nous proposerons des options de personnalisation pour certains produits, tels que des ordinateurs ou des accessoires de gaming. Les visiteurs peuvent ainsi personnaliser leur achat en fonction de leurs besoins et de leurs préférences.
- **Support client** : Nous proposerons des options de support client pour répondre aux questions des visiteurs, offrir des conseils sur les produits et résoudre les problèmes rencontrés par les clients.

### III- Etude de marché

#### Les concurrents

Dans le marché des composants informatiques pour les jeux vidéo, il y a plusieurs concurrents, Cependant, nous nous distinguons de nos concurrents en offrant une expérience client exceptionnelle, en fournissant des informations détaillées sur les produits, des images haute résolution, des avis d'utilisateurs et des vidéos de démonstration, ainsi qu'en offrant des offres spéciales et des promotions régulières.

De plus, notre gamme de produits est soigneusement sélectionnée pour répondre aux besoins et aux préférences des joueurs, offrant une qualité supérieure et des marques fiables à des prix compétitifs. Nous offrons également un programme de fidélité pour récompenser nos clients réguliers avec des remises, des points de récompense et des avantages exclusifs.

Nous nous efforçons de fournir un service client de qualité supérieure, avec des réponses rapides aux questions des clients, un traitement rapide des retours et des échanges et une assistance personnalisée pour les problèmes techniques. Notre objectif est de devenir la référence pour les composants informatiques pour les jeux vidéo et de gagner la confiance et la satisfaction de nos clients.

Voici une liste de certains des concurrents que vous pourriez rencontrer dans le marché des composants informatiques pour les jeux vidéo :

- LDLC
- [Materiel.net](https://www.materiel.net/)
- Rue du Commerce
- TopAchat
- Amazon
- Cdiscount

- Boulanger
- GrosBill
- Microconcept

## Analyse de la demande

Pour notre projet de site e-commerce H-INFO il est important de comprendre les besoins et les préférences des clients potentiels. Pour cela, nous allons utiliser des outils de recherche de mots clés ( Google Keyword Planner par exemple) pour identifier les termes de recherche les plus populaires liés à vos produits, réaliser des enquêtes auprès de consommateurs pour comprendre leurs besoins et leurs préférences, analyser les tendances du marché pour identifier les nouvelles opportunités et les changements dans les habitudes d'achat des consommateurs, étudier les sites e-commerce concurrents pour comprendre leur positionnement sur le marché, et enfin analyser le comportement des clients pour comprendre leurs habitudes d'achat et les facteurs qui influencent leur décision d'achat. En utilisant ces méthodes, vous pourrez recueillir des informations précieuses sur les préférences et les habitudes d'achat des clients potentiels, ce qui va nous aider à élaborer une stratégie de marketing efficace et à répondre aux besoins de nos clients de manière efficace.

Stratégie de marketing : Définition de votre public cible : vous devez définir qui est votre public cible, quels sont leurs besoins et leurs attentes. Cela vous permettra de personnaliser votre stratégie marketing en fonction de leur profil.

1. **Définition de votre proposition de valeur unique** : pour notre site e-commerce H-INFO notre public cible peut être les jeunes adultes âgés de 16 à 35 ans, intéressés par les jeux vidéo et l'informatique, et qui ont un pouvoir d'achat suffisant pour acheter des produits haut de gamme. En définissant clairement notre public cible, nous pourrions adapter notre stratégie marketing pour répondre à leurs besoins et attentes spécifiques.
2. **Utilisation des réseaux sociaux** : nous allons utiliser les réseaux sociaux pour promouvoir notre site e-commerce et atteindre un public plus large. Nous avons créer des comptes pour notre entreprise sur les différentes plateformes (Facebook, Instagram, Twitter...) et les utiliser pour promouvoir nos produits et interagir avec vos clients.
3. **Utilisation du référencement naturel (SEO)** : le référencement naturel est un élément clé de la stratégie marketing d'un site e-commerce. Nous avons optimiser notre site pour les moteurs de recherche en utilisant des mots-clés pertinents dans nos descriptions de produits, en créant du contenu de qualité et en optimisant la structure de notre site.
4. **Utilisation des publicités en ligne** : nous avons utiliser des publicités en ligne pour promouvoir notre site e-commerce sur des plateformes telles que Google Ads ou Facebook Ads.
5. **Utilisation des programmes de fidélisation** : nous allons mettre en place des programmes de fidélisation pour encourager les clients à revenir sur votre site. Par exemple, nous allons offrir des

réductions ou des cadeaux pour les clients fidèles.

#### IV- Planification du projet

Dans la partie planification du projet pour votre site e-commerce H-INFO, vous pouvez inclure les éléments suivants :

##### Identification des objectifs du projet :

###### Objectif principal :

- Augmenter les ventes de produits informatiques et de gaming en ligne.

###### Objectifs secondaires :

- Atteindre un taux de conversion de 3% sur le site d'ici la fin du trimestre.
- Obtenir un trafic de 10 000 visiteurs uniques par mois sur le site d'ici la fin de l'année.
- Offrir une expérience utilisateur de qualité pour les clients potentiels, avec une navigation facile et des informations complètes sur les produits.
- Offrir des promotions et des offres spéciales pour attirer les clients et augmenter les ventes.
- Améliorer la notoriété de la marque H-INFO en ligne.

##### Planification du budget :

###### 1. Coûts de conception et de développement :

- Conception graphique et mise en page : 500 €
- Développement du site web : 2 000 €
- Intégration de fonctionnalités (panier d'achat, gestion des stocks, paiement sécurisé, etc.) : 1 500 €
- Tests et validation : 500 €
- Total : 4 500 €

###### 2. Coûts de marketing et de publicité :

- Campagnes publicitaires en ligne (Google AdWords, Facebook Ads, etc.) : 2 000 €
- Marketing par e-mail : 500 €
- Réseaux sociaux : 500 €
- Total : 3 000 €

###### 3. Autres coûts :

- Hébergement du site web : 500 €

- Nom de domaine : 50 €
- Frais de transaction (par exemple, frais de carte de crédit) : 300 €
- Total : 850 €

#### 4. Coût total du projet : 8 350 €

### Définition du calendrier :

#### 1. Phase de conception (durée : 2 semaines)

- : Brainstorming et recherche d'inspiration, création d'un cahier des charges, conception de la charte graphique et de la mise en page. Semaine 1 : Brainstorming et recherche d'inspiration, création d'un cahier des charges, conception de la charte graphique et de la mise en page.
- **Semaine 2** : Finalisation de la conception graphique, création des maquettes de pages, validation des maquettes avec l'équipe.

#### 2. Phase de développement (durée : 8 semaines)

- **Semaines 3 à 4** : Développement des fonctionnalités de base du site, tels que la navigation, les pages produits et les pages de catégorie.
- **Semaines 5 à 6** : Intégration du panier d'achat et du processus de paiement sécurisé, développement du back-end pour la gestion des stocks et des commandes.
- **Semaines 7 à 8** : Tests de la plate-forme, correction des erreurs et optimisation des performances.

#### 3. Phase de lancement (durée : 2 semaines)

- **Semaine 9** : Préparation du site pour le lancement, configuration des outils de suivi des performances.
- **Semaine 10** : Lancement du site, tests en direct et correction des erreurs.

#### 4. Phase de marketing (durée : 12 semaines)

- **Semaines 11 à 14** : Lancement de campagnes publicitaires en ligne, y compris **Google AdWords** et **Facebook Ads**.
- **Semaines 15 à 16** : Marketing par e-mail, création d'une liste de diffusion et envoi d'e-mails promotionnels.
- **Semaines 17 à 18** : Marketing sur les réseaux sociaux, création de comptes de réseaux sociaux pour H-INFO et publication de contenu pertinent pour attirer les clients.
- **Semaines 19 à 22** : Suivi des performances, optimisation des campagnes publicitaires et ajustement de la stratégie de marketing en fonction des résultats.

En planifiant soigneusement le calendrier de notre projet, nous pouvons assurer que toutes les tâches sont effectuées en temps voulu et que le projet est livré dans les délais impartis.

## Choix de la technologie et détermination des fonctionnalités

La partie Choix de la technologie et détermination des fonctionnalités est cruciale pour la réussite de notre projet de site e-commerce. Dans votre cas, nous avons choisi d'utiliser Wix comme plateforme technologique pour construire notre site e-commerce.

Wix est une plateforme de création de sites web populaire qui offre de nombreux avantages pour la construction de sites e-commerce. Tout d'abord, Wix est facile à utiliser pour les débutants, grâce à son interface intuitive et à sa bibliothèque de modèles prédéfinis. Cela vous permet de créer rapidement un site web qui répond à vos besoins spécifiques, sans avoir besoin de compétences en programmation ou en conception de sites web.

**Wix** offre également des fonctionnalités de commerce électronique robustes, telles que des options de paiement sécurisées, la gestion des stocks et des commandes, et des outils de marketing intégrés pour promouvoir votre site web. De plus, **Wix** offre un support technique et des services de sécurité pour vous aider à protéger votre site contre les menaces potentielles.

En utilisant **Wix** pour notre projet de site e-commerce, nous avons bénéficié d'une plateforme fiable, facile à utiliser et dotée de fonctionnalités de commerce électronique avancées pour répondre aux besoins de votre entreprise. Toutefois, il est important de bien comprendre les limites et les exigences de la plateforme pour assurer le succès du projet.

## Choix du thème et de la mise en page

**L'ergonomie et la navigation** : notre site doit être facile à naviguer pour les clients. Nous avons choisi un thème qui offre une structure de menu claire (blanc) et une navigation intuitive.

**La personnalisation** : le thème choisi devrait permettre une certaine personnalisation pour que notre site ait une identité visuelle unique. Pour cela nous avons personnalisé les couleurs, les polices, les images et les icônes.

**La compatibilité mobile** : de nos jours, un nombre croissant de clients accèdent aux sites web depuis leur téléphone portable. Nous avons assuré donc que le thème choisi est compatible avec les appareils mobiles et offre une expérience utilisateur optimale.

**La vitesse de chargement** : le temps de chargement est crucial pour un site e-commerce. Nous avons choisi un thème qui se charge rapidement pour offrir une expérience utilisateur fluide.

## Analyse des risques

La partie analyse des risques consiste à identifier les risques potentiels qui pourraient survenir tout au long du projet et à évaluer leur impact sur le projet ainsi que les mesures à prendre pour les prévenir ou les atténuer. Voici quelques risques potentiels que nous pourrions rencontrer pour un projet :

1. **Risque de sécurité** : Piratage de données clients, vol de propriété intellectuelle, attaques de phishing, etc.
2. **Risque de performance** : temps de chargement lent, erreurs techniques, incompatibilité avec les navigateurs, etc.
3. **Risque de qualité** : Contenu du site peu attrayant, mauvaise qualité des images, etc.
4. **Risque de budget** : Dépassement du budget alloué, coûts imprévus, frais supplémentaires pour la maintenance du site, etc.
5. **Risque de délai** : Délais de livraison de produits, retard dans les mises à jour et la maintenance du site, etc.

Une fois les risques identifiés, il est important de mettre en place des mesures de prévention et d'atténuation pour éviter ou réduire leur impact. Par exemple, pour le risque de sécurité, nous avons mis en place des protocoles de sécurité robustes, utiliser des outils de surveillance pour détecter les menaces et les vulnérabilités, etc. Pour le risque de budget, nous avons établi un budget réaliste et suivre les dépenses avec un logiciel de gestion de projet.

## IV Mise en ligne et maintenance

### Mise en ligne

Une fois que notre site est prêt, nous devons le mettre en ligne. Pour cela, il faut passer par ces étapes suivantes pour le mettre en ligne:

1. Choisir le nom de domaine HINFO pour notre site web et vérifiez sa disponibilité. Nous avons utiliser un outil en ligne **Namecheap** pour nous aider dans ce processus.
2. Choisir le fournisseur d'hébergement web fiable et performant comme **SiteGround** pour notre site.
3. Nous avons utiliser la fonction de publication en un clic proposer par **Wix** pour transférer notre site web sur leur serveur.
4. Effectuez des tests pour vous assurer que votre site est fonctionnel et rapide à charger. Vous pouvez utiliser des outils tels que **Pingdom** ou **Google PageSpeed** Insights pour tester la vitesse et la performance de votre site.
5. Activez le **SSL** (Secure Sockets Layer) pour garantir la sécurité des données de nos clients. Le SSL est un protocole de sécurité qui permet de chiffrer les données échangées entre notre site et les utilisateurs.
6. Pour que notre site est conforme aux normes de référencement (**SEO**). Pour cela, avons ajouter des métadonnées, des balises ALT pour les images, et optimiser votre contenu pour les mots-clés pertinents.

## Maintenance et support

Avant de lancer notre site, nous allons effectuer des tests de performance grâce à l'outil Google PageSpeed Insights pour nous assurer que notre site est fonctionnel et rapide à charger.

**Maintenance** : une fois que notre site est en ligne, nous allons effectuer des maintenances régulières pour garantir qu'il est toujours en bon état de fonctionnement ainsi que des mises à jour régulières pour corriger les bogues, améliorer la sécurité et ajouter de nouvelles fonctionnalités.

**Support client** : nous avons mis en place un support client efficace pour répondre aux questions et aux préoccupations de nos clients. Nous allons mettre en place un système de chat en direct, un centre d'aide en ligne, ou encore un numéro de téléphone pour les appels.