



08- Lancement de la boutique

Afin
d'officiallement
ouvrir votre
boutique, il vous
suffit de
supprimer
le mot de passe
bloquant l'accès
à votre boutique



CANAUX DE VENTE



Boutique en ligne



Thèmes

Articles de blog

Pages

Navigation

Domaines

Préférences



Point de vente



Facebook Shop

Protection par mot de passe

Activez le mot de passe pour restreindre l'accès à votre boutique en ligne. Seuls les clients possédant le mot de passe pourront y accéder. [En savoir plus sur la protection par mot de passe.](#)

☐ Activer le mot de passe

Mot de passe

reigeg

6 caractère(s) sur 100 utilisé(s)

Message pour vos visiteurs

Votre tableau de bord

- La page d'accueil de Shopify est en fait votre tableau de bord.
- Une fois les premiers visiteurs arrivés sur votre boutique, différentes statistiques s'afficheront.
- Celles-ci changent au fur et à mesure de l'évolution de votre boutique.

Gérer les commandes

- Cette interface vous permet de gérer les commandes de vos clients en quelques clics. Vous pouvez filtrer vos commandes via 4 principaux filtres :
 - toutes les commandes
 - non archivées
 - non traitées
 - non payées
- Vous avez aussi la possibilité de rechercher une commande en utilisant le nom ou l'email d'un client, le nom d'un produit ou son numéro de référence, etc.

Gérer les paniers abandonnés

- Les paniers abandonnés... L'un des chats noirs de toute boutique en ligne.
- Cependant, ils ne sont pas une mauvaise chose et représentent aussi une opportunité car cela veut dire que vous avez obtenu l'adresse email d'un client potentiel, et que vous pourrez donc le cibler dans le futur via votre newsletter ou d'autres promotions.
- Pour gérer les paniers abandonnés, vous avez 3 options:
 - Envoyer un email de récupération de panier via Shopify directement:
 - Envoyer un email de récupération depuis votre boîte mail
 - Utilisez une application permettant d'automatiser l'envoi d'emails de récupération

Gérer votre fichier client

- Cette section vous permet d'accéder aux informations sur les clients de votre boutique.
- Vous pouvez ainsi rapidement filtrer les clients qui acceptent de recevoir des promotions (*Accepts Marketing*), les clients ayant effectués plusieurs achats sur votre boutique (*Repeat customers*), les clients potentiels (*Prospects*).
- A partir de cette section, vous pouvez aussi facilement exporter les données de vos clients afin de les intégrer via d'autres outils CRM ou Marketing.

Créer des promotions

- A partir de cette section, vous pourrez créer, gérer et analyser les codes promotionnels de votre boutique.
- Les codes promos sont un moyen très efficace de convaincre des clients de passer à l'action, lors de diverses promotions ou d'emails de récupération de paniers par exemple.

Système d'analyses et rapports

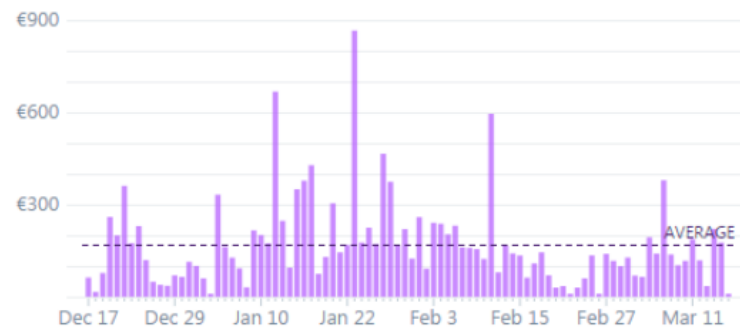
- Ces données vous aideront à prendre des décisions stratégiques.
- En effet, en analysant par exemple les mots clés les plus utilisés par vos visiteurs pour trouver votre site, ou les produits vous rapportant les meilleures ventes, vous pourrez décider d'accentuer vos efforts sur une certaine catégorie de produits, ou tout simplement les mettre plus en avant

Online Store Dashboard

Total Sales

Last 90 days

	Total sales	Order count
Last 90 days	€15.2k	374
Today	€0.00	0
Yesterday	€0.00	0
Last 7 days	€854.81	23
Last 30 days	€3.2K	86



Visitors

Last 90 days

Total
26,929

Unique
24,914

