



CAHIER DES CHARGES



Papin.DEV

15 rue des Faussets, 33000, Bordeaux

Tel : 0606060606

Mail : papin.dev.22@outlook.fr

Site : <https://papin-dev.fr>

Siret 485 158 782 15645

SOMMAIRE

Présentation de l'entreprise

3

Histoire de l'entreprise
Produits vendus
Engagement social

Concurrents

4

Principaux concurrents
Autres concurrents

Analyse des concurrents

5

Objectifs du site

6

Objectifs quantitatifs
Objectifs qualitatifs

Cibles

7

Profil de client
Buyers personas

Périmètre du projet

8

Modules à ajouter
Langue
Version Mobile

9

Graphisme et ergonomie

10

Couleurs à respecter
Logo
L'ergonomie du site

11

Maquettage

12

13

Spécificités

14

Contenus à créer

Contraintes techniques

15

Hébergement
Maintenance et dépannage
Formation
Service tiers
Framework

Livrable

16

Présentation de notre société
Tâches

17

Planning

18

Présentation de l'entreprise

Nom de l'entreprise :

La Socketterie

Histoire de l'entreprise :

La Socketterie, fondée en 2019, est une marque passionnée qui offre une approche innovante et ludique de la mode des chaussettes dépareillées. Elle croit fermement en l'expression individuelle à travers le style, et a été créée pour répondre aux besoins des personnes qui recherchent quelque chose de différent, quelque chose qui reflète leur personnalité unique. La socketterie possède une boutique physique à Nice, en France

Produits vendus :

L'entreprise propose une sélection de chaussettes dépareillées, fabriquées à la main avec soin. Les clients peuvent mixer et assortir différents motifs, couleurs et styles pour créer des ensembles uniques.

Public cible :

La marque cible principalement les jeunes adultes âgés de 20 à 35 ans.

Engagement social :

Cette entreprise reverse 1% de son chiffre d'affaires à une association qui soutient l'employabilité des personnes atteintes de trisomie. De plus, elle participe à la Journée mondiale de la trisomie chaque 21 mars, démontrant son engagement envers la sensibilisation et le soutien à cette cause.

Concurrents

Principaux concurrents :

Le bar à chaussettes - <https://lebarachaussettes.com/>

Boutique e-commerce dans la vente de chaussettes dépareillées. Ce site occupe la première position dans les résultats de recherche sur Google.

Chaussettes pour tous - <https://chaussettespourtous.com/>

Site internet spécialisé dans les chaussettes dépareillées, de la pointure 34 à 46. Le site a été réalisé avec Shopify.

Many mornings - <https://manymornings.com/>

Boutique e-commerce spécialisé dans les chaussettes dépareillées. Avec plusieurs types de chaussettes, comme par exemple : les chaussettes, les socquettes, les quaters et des modèles pour enfants.

Le camelon français - <https://lecameleonfrancais.fr/>

Boutique e-commerce créée en 2020, chaussettes dépareillées fabriquées en France, en coton bio et dessinées par des jeunes talents

Autres :

En plus des concurrents directs, d' autres boutiques en ligne de prêt-à-porter comme «Le Regard Français» ou encore des géants du commerce électronique tels qu' Amazon, Shein et Zalando représentent également une forte concurrence dans ce secteur.

Analyse des concurrents

Le bar à chaussettes :

Type de site : Boutique e-commerce via Shopify

Cms : Wordpress

Plugin WordPress: Societe des Avis Garantis

Charte graphique : typographie «Twentieth Century»

Couleurs :



Paiements : Service de paiement en 1-clic «Just»,
chèque et virement SEPA.

Carte de crédit :



Les points forts : ce site incluent une esthétique attrayante et professionnelle, une navigation intuitive, un contenu bien organisé et facilement accessible, des temps de chargement rapides, l'utilisation de médias de haute qualité. De plus, il occupe la première place dans les résultats des moteurs de recherche.

Les points faibles : des photos de chaussettes trop grandes, obligeant à dézoomer pour les voir entièrement, de même pour le mode de paiement «Just» dont la fenêtre est trop grande. Il n'y a pas de solution pour remonter en haut de page sur la page d'accueil, car il faut remonter pour accéder au menu déroulant.

Chaussettes pour tous :

Type de site : Boutique e-commerce via Shopify

Moyens de paiement :



Charte graphique : typographie «Work Sans»

Couleurs :



Point fort : La navigation intuitive facilite l'exploration du site, offrant une prise en main aisée et la possibilité de trouver facilement ce que l'on cherche. De plus, le site propose une large gamme de produits et des images de haute qualité.

Point faible : Les couleurs vives peuvent être trop marquantes, tandis que la typographie manque d'attrait visuel. De plus, l'absence de possibilité de zoom sur les photos peut être frustrante pour les utilisateurs.

Manny mornnings :

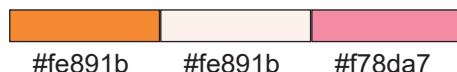
Type de site : Boutique e-commerce via WooCommerce

Cms : Wordpress

Plugin WordPress: Yoast, Contact form 7

Charte graphique : typographie «Galano Grotesque»

Couleurs :



Moyens de paiement :



Les points forts : Le site se distingue par sa fluidité et des temps de chargement rapides. De plus, l'utilisation judicieuse des couleurs contribue à son attrait visuel. Les images et vidéos sont également de très bonne qualité.

Point faible : Cependant, la présence de nombreux boutons peut rendre la navigation confuse pour les utilisateurs, et la densité d'informations sur les pages pourrait également être perçue comme excessive, pouvant potentiellement distraire ou surcharger les visiteurs.

Objectifs du site

Objectifs quantitatifs :

1. Augmenter son chiffre d'affaire.

L'entreprise vise à accroître son chiffre d'affaires de 25% dans les six premiers mois, démontrant ainsi son engagement à stimuler sa croissance économique via une présence en ligne efficace.

2. Agrandir l'effectif

Avec l'augmentation du chiffre d'affaires, l'entreprise prévoit d'élargir son effectif en recrutant 20 salariés supplémentaires, ce qui lui permettra d'augmenter sa production de 15 % d'ici la fin de l'année civile.

3. Augmenter le panier moyen

À l'heure actuelle, notre panier moyen se situe à 20 euros. Nous aspirons à le faire progresser de manière significative au cours des trois prochains trimestres. En mettant en œuvre des stratégies efficaces de cross-selling et d'up-selling, nous visons à augmenter ce chiffre à 35 euros d'ici la fin de l'année, représentant ainsi une augmentation de 75 %. Cette élévation du panier moyen témoignerait non seulement d'une progression notable pour notre entreprise, mais également d'une meilleure expérience d'achat pour nos clients, qui auront accès à une gamme plus large de produits et à des offres plus avantageuses.

Objectifs qualitatifs :

1. Engagement client

Encourager l'interaction et l'engagement des visiteurs sur le site, par exemple, en fournissant un service client réactif, en répondant rapidement aux questions et aux préoccupations des clients, et en encourageant les commentaires et les avis des utilisateurs.

2. Qualité du produit

Assurer une qualité équivalente à celle de notre boutique physique, offrant ainsi à nos clients en ligne la même excellence et l'authenticité de nos produits que ceux disponibles en magasin.

3. Faire connaître la marque

En propageant la notoriété de la marque à l'échelle nationale, notre objectif est d'atteindre une reconnaissance parmi le public cible d'ici la fin de l'année, établissant ainsi notre présence comme un acteur incontournable sur le marché national.

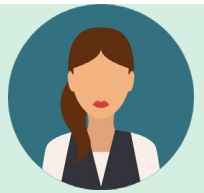
Cibles

Profil de client :

Nous nous adressons à un public de particuliers âgés de 20 à 35 ans, hommes et femmes, désireux de se distinguer par leur choix vestimentaire. Nos clients sont à la recherche de vêtements de qualité et durables, fabriqués en France, reflétant ainsi leur engagement envers l'artisanat local et la durabilité. Chez nous, ils trouveront des produits uniques et originaux qui correspondent à leur style de vie et à leurs valeurs.

Buyers personas : (Clients idéales)

Sophie **Âge : 28 ans**



- **Profession** : Designer graphique
- **Revenu** : moyen
- **Objectifs** : Cherche à exprimer sa créativité à travers son style vestimentaire tout en étant respectueuse de l'environnement.
- **Défis** : Trouver des vêtements uniques et originaux qui correspondent à son mode de vie éco-responsable.
- **Préférences d'achat** : Sensible à l'artisanat et aux produits faits main. Recherche des produits durables et écologiques.
- **Canaux de communication** : Active sur les réseaux sociaux, participe à des événements locaux axés sur l'artisanat et l'écologie.

Thomas **Âge : 32 ans**



- **Profession** : Consultant en marketing digital
- **Revenu** : Élevé
- **Objectifs** : Se démarquer par son style urbain et tendance, tout en soutenant les petites entreprises et l'artisanat local.
- **Défis** : Trouver des accessoires uniques et originaux pour compléter son look urbain et branché.
- **Préférences d'achat** : Recherche des produits de qualité, originaux et fabriqués localement. Sensible au design et à l'esthétique.
- **Canaux de communication** : Actif sur les médias sociaux, suit les tendances de la mode et de l'artisanat en ligne, participe à des événements culturels et artistiques.

Périmètre du projet

Modules à Ajouter :

Optimisation de la Plate-forme

1. CMS WooCommerce

Il s'intègre parfaitement avec WordPress, offrant ainsi une expérience de commerce électronique fluide et personnalisable. De plus, sa flexibilité et sa large gamme d'extensions permettent d'ajouter facilement de nouvelles fonctionnalités à la boutique en ligne.

2. Back office

Intégrer une partie back office sera essentiel pour une gestion fluide des stocks, des utilisateurs et des commandes, ainsi que pour une mise à jour aisée du contenu.

3. Panier d'achat et processus de commande

Les modules de panier d'achat facilitent la gestion des produits ajoutés par les clients et leur permettent de passer à la caisse de manière fluide. Ils incluent souvent des fonctionnalités telles que l'estimation des frais de livraison, les options de paiement sécurisé.

4. Une zone d'avis

Il faudra intégrer une zone d'avis où les clients pourront noter le site et la marque en général, ainsi que chaque produit, en laissant un commentaire pour s'exprimer. La notation se fera avec des étoiles, évaluées sur 5.

5. Solutions de paiements

Il sera nécessaire d'intégrer des moyens de paiement tels que les **cartes bancaire** (Visa, Mastercard) ainsi que la solution de paiement **SumUp**, permettant d'envoyer des liens de paiement aux clients.

6. Gestion des Clients

Il sera essentiel d'intégrer un module de gestion de clients afin de gérer efficacement les informations des clients, leur historique d'achat, leurs préférences, et de permettre l'enregistrement, s'ils le souhaitent, de leurs coordonnées (*bancaires ou postales*) pour faciliter leurs achats.

7. Marketing et promotions

Les modules de marketing et de promotions incluent l'envoi de newsletters, la gestion des campagnes publicitaires, les codes de réduction et les programmes de fidélisation. Ils attirent de nouveaux clients et fidélisent les clients existants.

8. Gestion des expéditions et des retours

Les modules de gestion des expéditions facilitent le suivi des commandes, l'impression des étiquettes d'expédition, le calcul des frais d'expédition, etc. Ils permettent également de gérer les retours et les remboursements de manière efficace.

Modules à Ajouter :

Optimisation de la Plateforme

9. Analyse et rapports

Les modules d'analyse et de rapports fournissent des données sur les performances du site, telles que les ventes, le trafic, les taux de conversion, etc. Ils aident les propriétaires de sites à prendre des décisions éclairées pour optimiser leur activité.

10. Gestion des réseaux sociaux

Un module de gestion des réseaux sociaux simplifie la gestion de la présence en ligne d'une entreprise. Il permet de planifier des publications, de surveiller les interactions des clients, d'analyser les performances et d'intégrer les réseaux sociaux dans le processus de vente. En résumé, il offre des outils pour interagir avec le public cible et promouvoir les produits de manière efficace sur les plateformes sociales.

11. SEO

Amélioration du trafic en augmentant la visibilité du site web sur les moteurs de recherche et les réseaux sociaux. Cette amélioration est réalisée par l'optimisation des balises meta, l'analyse des mots-clés, et la recommandation d'améliorations de contenu afin de maximiser le référencement naturel du site.

Langue :

Le site sera exclusivement disponible en français.

Version mobile :

Nous devons également développer une version mobile du site, car il est essentiel que chaque client puisse naviguer et effectuer des achats avec facilité, où qu'ils se trouvent et à tout moment. À l'ère actuelle, où les interactions en ligne dominent, la disponibilité d'une version mobile est une nécessité incontournable pour assurer une expérience client optimale

Graphisme et ergonomie

Identité visuelle de l'entreprise

Couleurs à respecter :



Le logo de la société :



Police :

Le logo de la Socketterie arbore la police « Stadio Now Display ». Vous pouvez télécharger la police à partir du lien suivant : <https://fontsfree.net/stadio-now-trial-display-bold-font-download.html>

L'ergonomie que le site doit respecter :

1. Conception responsive

Le site sera doté d'un design responsive, garantissant une adaptation automatique à tous les appareils et à leurs écrans respectifs, offrant ainsi une expérience utilisateur fluide et optimale quel que soit le dispositif utilisé.

2. Lisibilité optimisée pour une meilleure expérience

La hiérarchisation des éléments facilitera l'accès aux produits en éliminant le superflu et en offrant un site épuré pour une expérience utilisateur optimale.

3. Les couleurs

Les couleurs utilisées dans le design seront limitées aux quatre précédemment mentionnées, accompagnées si besoin du blanc et du noir pour le texte afin de créer un contraste efficace entre les éléments.

4. Recherche

Intégrez une fonction de recherche efficace permettant aux utilisateurs de trouver rapidement des produits spécifiques en saisissant des mots-clés pertinents.

L'ergonomie que le site devra respecter :

5. Navigation

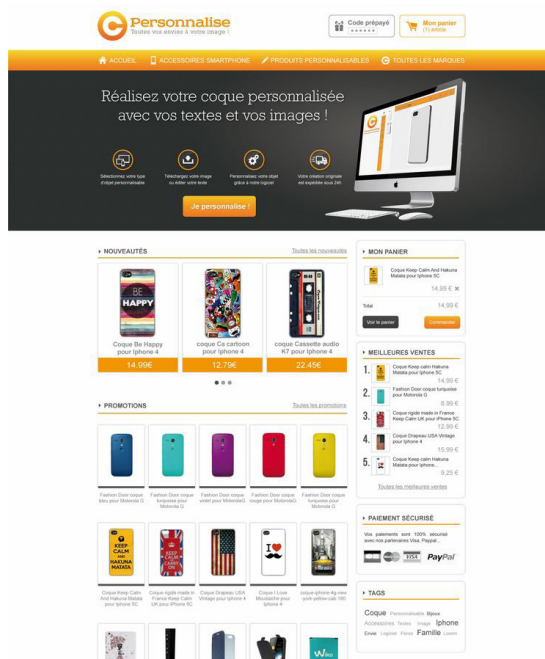
Le site disposera d'un menu déroulant intuitif en haut de la page, offrant un accès facile à toutes les catégories de produits, tandis que les mentions légales et autres informations similaires seront placées en bas de page pour une accessibilité optimale.

6. Processus de commande simplifié

Simplifiez le processus de commande en limitant le nombre d'étapes et en offrant des options de paiement variées et sécurisées pour une expérience d'achat fluide.

7. Temps de chargement rapide

Le site doit offrir des temps de chargement rapides sur toutes les pages, en réduisant les scripts inutiles et en optimisant les images pour une expérience utilisateur fluide.



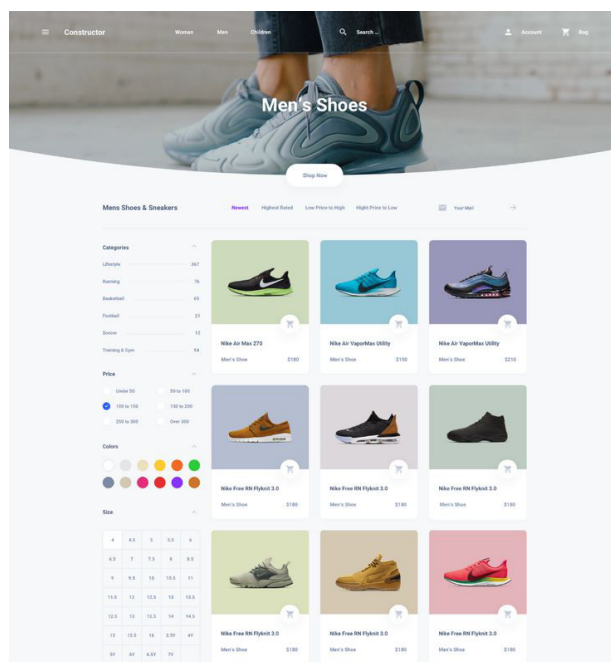
Le client apprécie de retrouver le logo et l'icône du panier client en haut de chaque page

Les menus de ce type, clairs et visibles, où le fonctionnement est immédiatement compréhensible

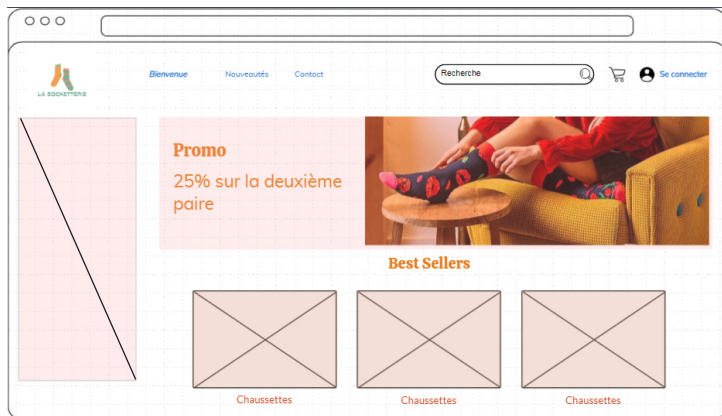
Mettre en avant les nouveautés

Le client apprécie ce design simple et épuré qui offre une expérience visuelle agréable et reposante pour les yeux et où les informations recherchées sont facilement accessibles grâce au menu situé sur le côté gauche.

Le client apprécie également le menu en haut des pages, incluant une barre de recherche, ainsi que l'accès rapide au menu via les trois traits, évitant ainsi de revenir en arrière à la page d'accueil.

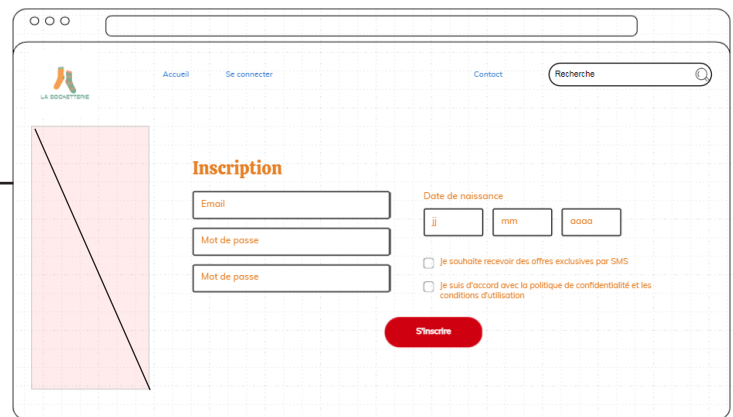


Wireframes et maquettage



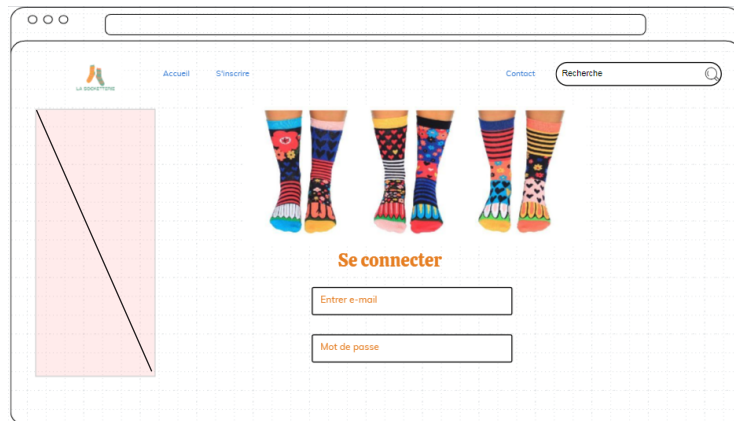
Page d'accueil du site présente plusieurs produits mis en avant, avec un menu à gauche de la page et une bannière centrale captivante. En haut de la page se trouve également une fonction de recherche permettant de trouver rapidement les produits, ainsi que des liens vers le panier client, les contacts du site web et les dernières nouveautés.

Page d'inscription : Sur cette page, vous trouverez un formulaire d'inscription au site web à remplir, accompagné du même menu à gauche. En haut, un bouton vous permet de retourner à la page d'accueil, tandis qu'un autre vous dirige vers la page de connexion si vous possédez déjà un compte, le tout accompagné de la barre de recherche pour une navigation facilitée.



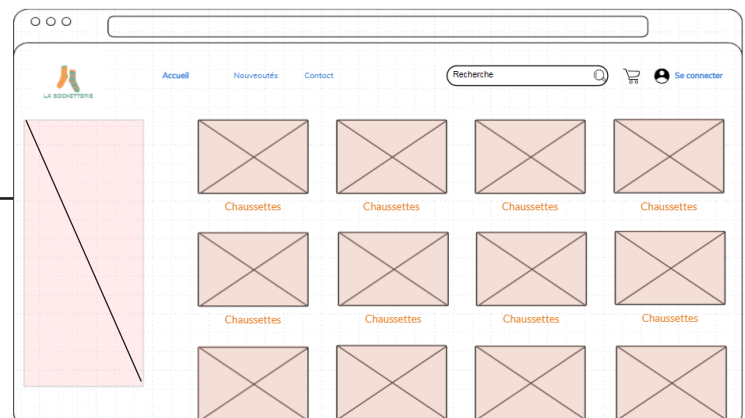
Page de connexion :

Voici la page de connexion, présentant toujours le menu sur la gauche, les boutons en haut avec la barre de recherche, ainsi qu'une charmante photo d'exemple de chaussettes dépareillées.



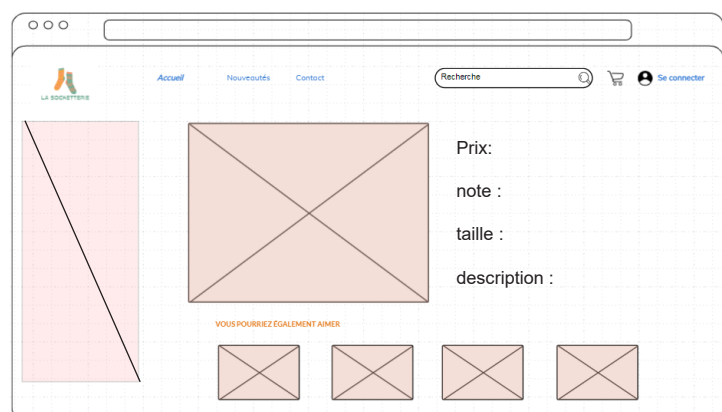
Page de produit :

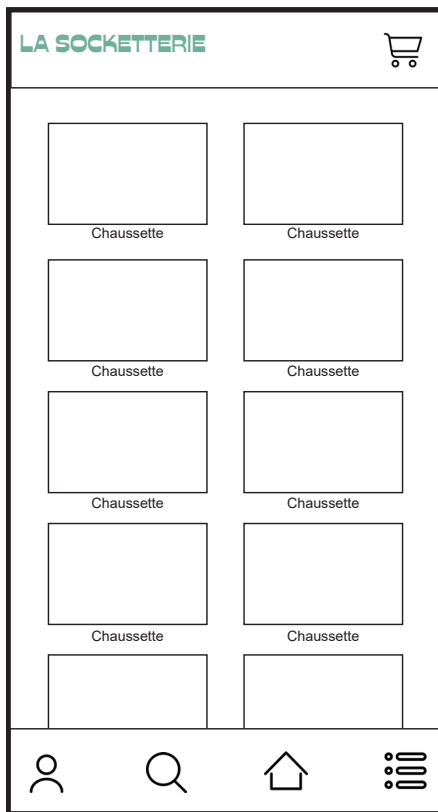
la page regroupant tous les produits en vente, où chaque image représente une paire de chaussettes, accompagnée de son nom juste en dessous. Vous trouverez toujours le menu à gauche, les boutons en haut, la barre de recherche et le panier client



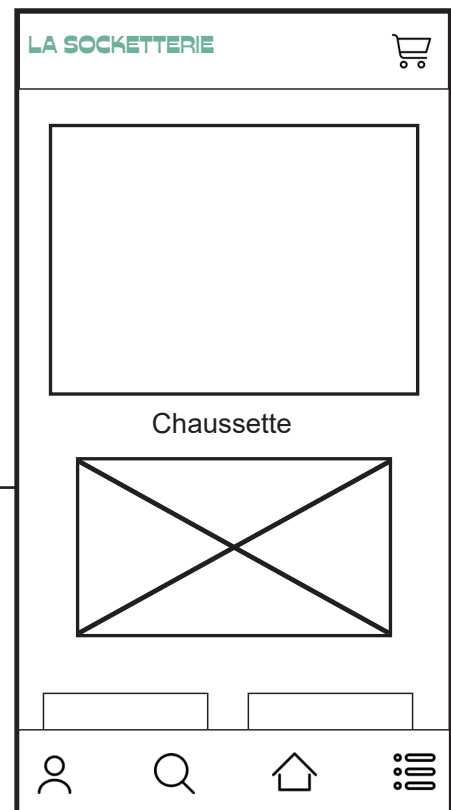
Page d'achat :

Sur cette page, vous découvrirez une photo agrandie de la paire choisie, avec à sa droite le prix, la note de l'avis client sur 5, les différentes tailles disponibles, ainsi qu'une brève description de la paire. En dessous, vous trouverez des paires dans le même style que celle choisie par le client, qui pourraient également lui plaire.



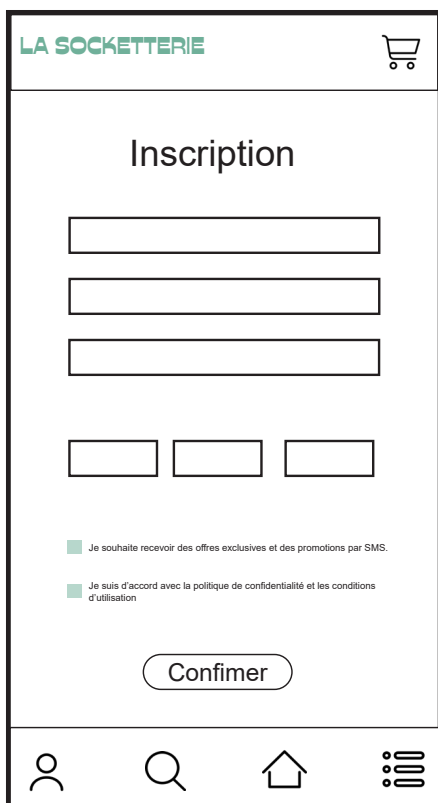


Page d'accueil Sur la page d'accueil, vous trouverez immédiatement les photos des différents produits. En haut, vous verrez le logo, accompagné du panier client, tandis qu'en bas, vous trouverez des icônes pour accéder à votre profil, effectuer une recherche rapide, retourner à la page d'accueil si nécessaire, et enfin, ouvrir le menu.



Page de produit :

Bienvenue sur la page du produit. Lorsque l'utilisateur clique sur le produit qui l'intéresse, il arrive sur cette page où il trouvera la photo du produit agrandie, accompagnée du nom du produit, du prix, de la note sur 5, des différentes tailles disponibles et d'une brève description. En dessous, quelques photos d'autres produits qui pourraient également plaire au client sont présentées.



Page d'inscription :

Sur la page d'inscription, les utilisateurs doivent remplir un formulaire pour créer leur compte. Ils devront saisir leur adresse e-mail, entrer deux fois un mot de passe, indiquer leur date de naissance, et cocher différentes cases en fonction de leurs préférences.

Spécificités

Contenus à créer :

1. Photos et vidéos

Nous devons récupérer les photos de chaque produit vendu par le client pour les insérer sur le site, ainsi que mettre des vidéos au besoin, notamment si le client en possède.

2. Création de texte

Il faudra créer une description pour chaque produit, y inclure leurs prix et les différentes tailles disponibles, notamment pour les chaussettes. De plus, nous devons rédiger un texte de présentation de l'entreprise. En plus de cela, nous devons créer une newsletter pour les clients qui auront coché la case pour recevoir des offres par SMS ou par e-mail.

3. Logo et couleurs

Il est impératif, comme mentionné précédemment, d'utiliser les logos fournis et de ne se servir que des couleurs spécifiées précédemment.

4. Mentions légales

Il sera nécessaire de rédiger l'ensemble des mentions légales du site web, ainsi que de fournir les coordonnées de l'entreprise, y compris celles du fondateur et de la société qui crée le site.

Contraintes techniques

Hebergement :

Le site e-commerce sera hébergé par OVH, conformément aux exigences du client, qui propose plusieurs offres, et celle qui nous intéresse pour le e-commerce est la dernière, l'hébergement performance, comme le site OVH le conseille.

Maintenance et dépannage :

Nous assurerons la maintenance du site une fois par mois, tandis que pour le dépannage, des astreintes seront disponibles 24/7 pour fournir une assistance en cas de besoin.

Formation :

Une formation en visio-conférence sera organisée pour vous guider dans l'utilisation du site et de ses différentes fonctionnalités. De plus, un guide écrit ainsi que des tutoriels vidéos vous seront également fournis pour faciliter votre apprentissage.

Service tiers :

1. Salesforce

Nous avons choisi Salesforce pour intégrer sa fonctionnalité CRM à notre site e-commerce en raison de sa réputation éprouvée en tant que leader mondial dans le domaine de la gestion de la relation client (CRM). Salesforce offre une plateforme CRM complète et robuste qui nous permettra de gérer efficacement nos relations avec nos clients et prospects.

2. Icegram

Nous avons opté pour «Marketing Automation by Icegram» pour notre logiciel de marketing automation, offrant l'automatisation des campagnes par e-mail, le suivi et le scoring des leads, l'optimisation des campagnes publicitaires, ainsi qu'un ciblage avancé

Framework :

1. SEO - Premium

Pour les frameworks, nous avons choisi d'utiliser le framework «SEO - Premium», reconnu pour sa vitesse inégalée, sa richesse en fonctionnalités et sa conformité aux meilleures pratiques de WordPress et de Google. Son générateur automatique de balises méta SEO critiques supprime le besoin d'une expertise SEO supplémentaire.

2. Google Analytics

Google Analytics est un service gratuit d'analyse web de Google qui fournit des données sur le trafic, le comportement des utilisateurs et les performances d'un site web, aidant ainsi les propriétaires de sites à comprendre et à optimiser l'expérience utilisateur.

3. WooPayments

WooPayments est une fonctionnalité de WooCommerce qui facilite le traitement sécurisé des paiements en ligne sur les sites e-commerce, offrant ainsi une expérience fluide aux clients lors de leurs achats, sans frais d'inscription ni frais mensuels.

Livrables

Présentation de notre société:

Nom de l'entreprise : Papin dev

Papin Dev, créée en 2018 par Papin Antoine, se spécialise dans la création de sites web, notamment dans le domaine de l'e-commerce. Forte d'une équipe de 10 membres passionnés, notre entreprise a collaboré avec diverses entreprises, des start-ups aux grandes entreprises, dans différents secteurs. Notre vision est d'être le partenaire de choix pour la conception web, en offrant des solutions innovantes et personnalisées qui dépassent les attentes de nos clients.

Tâches :

1. Analyse des besoins et spécifications :

- Réunions avec le client pour discuter des besoins, objectifs et attentes du projet.
- Identification des fonctionnalités requises pour le site web.
- Définition de la portée du projet et des exigences spécifiques.
- Compréhension du public cible et des objectifs commerciaux du client.
- Identification des contraintes techniques et des défis potentiels.
- Proposition de solutions créatives pour répondre aux besoins du client de manière efficace.
- Création d'une compréhension commune des exigences entre le client et l'équipe de développement.

2 jours-homme à 300€/jour = 600€

2. Conception et maquettes

- Conception de l'architecture du site web, y compris la structure des pages et la navigation.
- Création de maquettes visuelles pour les différentes pages du site, telles que la page d'accueil, les pages de produits et le panier.
- Intégration des éléments de branding du client, tels que le logo, les couleurs et les polices.
- Révision et ajustement des maquettes en fonction des retours du client et des exigences du projet.
- Assurer la cohérence et l'esthétique de la conception à travers toutes les pages du site.
- Validation de la convivialité et de l'expérience utilisateur (UX) des maquettes.
- Préparation des maquettes finales pour le développement front-end et back-end.

4 jours-homme à 300€/jour = 1200€

3. Personnalisation graphique

- Conception de l'architecture du site web, y compris la structure des pages et la navigation.
- Création de maquettes visuelles pour les différentes pages du site, telles que la page d'accueil, les pages de produits et le panier.
- Intégration des éléments de branding du client, tels que le logo, les couleurs et les polices.
- Révision et ajustement des maquettes en fonction des retours du client et des exigences du projet.
- Assurer la cohérence et l'esthétique de la conception à travers toutes les pages du site.
- Validation de la convivialité et de l'expérience utilisateur (UX) des maquettes.
- Préparation des maquettes finales pour le développement front-end et back-end.

5 jours-homme à 300€/jours = 1500€

Tâches :

4. Développement du site web :

- Planification et coordination des différentes étapes du projet de développement du site web avec WooCommerce.
- Configuration de l'environnement de développement, y compris l'installation de WordPress et de WooCommerce.
- Sélection et personnalisation d'un thème WooCommerce adapté aux besoins et à l'esthétique du client.
- Intégration des contenus fournis par le client, y compris les textes, les images et les vidéos.
- Configuration des paramètres de base de WooCommerce.
- Personnalisation des pages de produits pour présenter les produits du client de manière attrayante et convaincante.
- Tests approfondis du site pour garantir son bon fonctionnement et son adaptation à différents appareils et navigateurs.

8 jours-homme à 350€/jour = 2800€

5. Module e-commerce :

- Installation et configuration du module WooCommerce pour WordPress
- Installation de modules additionnels pour WooCommerce
- Paramétrages des composants de la boutique (Catégories, Frais de port, modes de règlement...)

2 jours-homme à 350€/jour = 700€

6. Contenu :

- Création d'articles dans la boutique.
- Création des textes
- Ajouts des photos, vidéo, logo...

1 jours-homme à 350€/jour = 350€

7. Tests et débogage :

- Mise en place d'un plan de test détaillé pour évaluer toutes les fonctionnalités du site web WooCommerce.
- Test de toutes les fonctionnalités de WooCommerce, y compris la gestion des produits, des commandes, des paiements et des expéditions.
- Vérification de la compatibilité du site avec différents navigateurs web, y compris Chrome, Firefox, Safari et Edge.
- Test de la réactivité du site sur différents appareils, y compris les ordinateurs de bureau, les tablettes et les smartphones.
- Vérification de la cohérence et de la précision des informations affichées sur le site, y compris les prix, les descriptions de produits et les images.
- Test des flux de paiement pour s'assurer que les clients peuvent effectuer des achats de manière fluide et sécurisée.
- Identification et résolution des bugs et des problèmes de fonctionnalité, y compris les erreurs de chargement, les liens brisés et les problèmes d'affichage.
- Utilisation d'outils de débogage pour analyser les problèmes et effectuer des corrections, si nécessaire.
- Tests de performance pour évaluer la vitesse de chargement du site et identifier les domaines d'amélioration éventuels.
- Validation finale du site après correction des problèmes pour garantir son bon fonctionnement et sa qualité.

1 jours-homme à 350€/jour = 350€

8. Livraison et formation :

- Mise en production du site
- Formation à l'utilisation du back-office

3 jours-homme à 250€/jour = 750€

9. Contrat de maintenance et de dépannage :

- Mises à jour de WooCommerce et des plugins
- Mise à jour des thèmes
- Blocage des tentatives d'intrusion
- Vérification des liens cassés

10. Formule START / 12 mois = 450€

Planning

Étape	Durée estimée	Début	Date estimé de validation
Analyse des besoins et spécifications	2 jours	Mardi 2 avril	Mercredi 3 avril
Conception et maquettes	4 jours	Jeudi 4 avril	Mardi 9 avril
Personnalisation graphique	5 jours	Mercredi 10 avril	Mardi 16 avril
Développement du site web	8 jours	Mercredi 17 avril	Vendredi 26 avril
Module e-commerce	2 jours	Lundi 29 avril	Mardi 30 avril
Contenu	1 jour	Jeudi 2 mai	Jeudi 2 mai
Tests et débogage	1 jour	Vendredi 3 mai	Vendredi 3 mai
Livraison et formation	3 jours	Lundi 6 mai	Mercredi 9 mai

Ce planning tient compte des week-ends ainsi que des jours fériés, excluant ainsi les jours non ouvrables