**GROUPE 12**

**Thème : vente en ligne avec statistique de vente et clients utilisant Prestashop**

**Resumé en anglais :**

**Contexte** :

Depuis décembre 2019 nous avons été confronté à une nouvelle pandémie ; d’abord en Chine, et qui aurait cru? Maintenant dans le monde. Un des problèmes majeur de cette pandémie fut le confinement, suite logique la fermeture des lieux publiques, dont les magasins et boutiques. Ils rencontrent des problèmes de vente qui ont eu des impacts grave sur leur chiffre d’affaire. Cette pandémie a propulsé l’e-commerce qui l’a donné beaucoup plus de visibilité aux yeux de tout le monde et a boosté aussi les produits locaux d’une région à une autre.

**Les cibles** : client et magasin

|  |  |
| --- | --- |
| **Vision actuelle :** | **Vision future :** |
| -boutique physique  -problème de fiabilité (absence suivi de commande, de service client et de payement)  -problème de gestion (gestion manuelle des stocks, des ventes et des clients) | - Boutique en ligne accessible partout selon les fournisseurs  - Garantie et fiabilité du service en ligne vis-à-vis des clients  - Bonne gestion des articles, des ventes, des stocks et des clients |

**OBJECTIF**

1-Processus de vente en ligne

2-Création de la confiance vis-à-vis des clients

3-Optimisation de la gestion et des ventes et des ressources humaines, financières, matériels et des clients

|  |  |
| --- | --- |
| **Vision future :** | **Objectif :** |
| - Boutique en ligne accessible partout selon les fournisseurs  - Garantie et fiabilité du service en ligne vis-à-vis des clients  - Bonne gestion des articles, des ventes, des stocks et des clients | -Processus de vente en ligne  -Création de la confiance vis-à-vis des clients  -Optimisation de la gestion et des ventes et des ressources humaines, financières, matériels et des clients |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Etapes | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |  |  |
| Nb de jours | 1 | 1/2 | 7 | 7 | 5 | 1/2 |  |

1. Recueille des données et du fonctionnement de la boutique
2. Elaboration de la base de données
3. Création du  template back office
4. Personnalisation de l’interface
5. Mise en boutique des produits
6. Service client

**STRATEGIE**:

|  |  |
| --- | --- |
| **objectif** | **Stratégie** |
| -Processus de vente en ligne  -confiance des clients  -optimisation de la gestion et des ventes et des ressources humaines, financières et matériels | - catalogue, commande et payement en ligne  - suivis du processus d’achat (commande, payement et livraison)  -facilité de manipulation et de gestion |

**Plan d’action :**

|  |  |
| --- | --- |
| **Stratégie** | **Plan d’action** |
| - catalogue, commande et payement en ligne  - suivis du processus d’achat (commande, payement et livraison)  -facilité de manipulation et de gestion | **-Prestashop**  **-Prestashop**  **-Prestashop** |

**Plan du site simplifié :**

Dans la page d’accueil :

-Nom du site et logo

-Les catégories

-La barre de recherche

-Extrait des articles

-Contact de l’entreprise

Dans le back-office :

* un tableau de bord : statistique
* rubrique : VENDRE : commande, catalogue, clients et statistique

PERSONNALISER : Modules, apparences, livraison, paiement

PARAMETRES