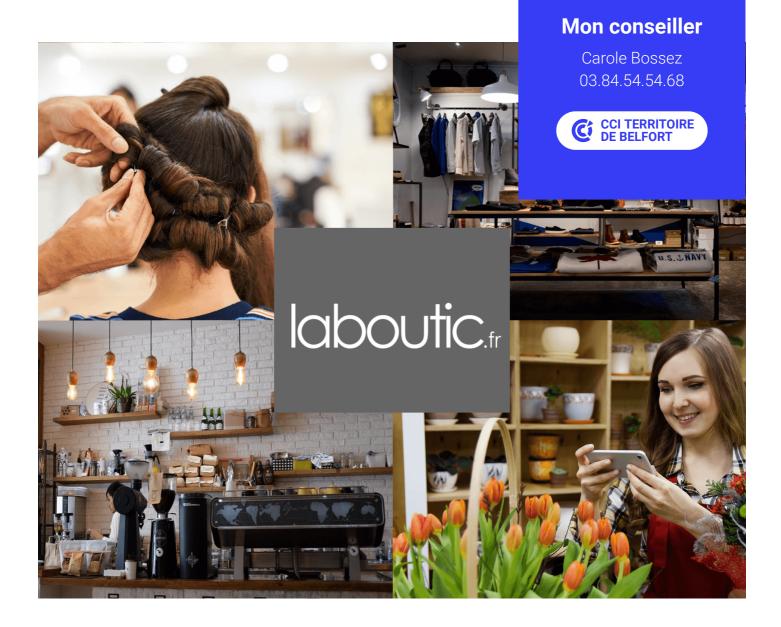
### MON DIAGNOSTIC NUMÉRIQUE

# **TEST VERIFICATION BACK**

#### **Aurélien Vanootegem**

12 rue des cantines de Belleville 90000 BELFORT 06.36.75.16.58





REGION BOURGOGNE FRANCHE COMTE

#### Résultats

Le chiffre d'affaires des ventes sur internet continue à enregistrer des progressions à 2 chiffres.

Le canal mobile poursuit son développement. Il représente aujourd'hui 22% du chiffre d'affaires des sites de ecommerce et 35% pourles sites leader (+5% sur un an).

### Mes réponses au test réalisé le 05/02/2021

# ☑ J'ai répondu oui à 5 questions

- 2 | Connaissez-vous vos principaux concurrents, leur positionnement (prix / produits) et engagements (services, prix, qualité, ...) vis-à-vis de la clientèle ?
- 4 | Animez-vous votre point de vente avec des équipements digitaux (écrans, bornes de jeux, tables tactiles...) ?
- 15 | Vos documents ainsi que vos échanges de données avec vos différents partenaires (financiers, comptables, fournisseurs...) sont-ils dématérialisés ?
- 17 | Disposez-vous des données chiffrées clés de votre commerce au quotidien : chiffre d'affaires, taux de marge, statistiques de ventes par produit/famille de produits... ?
- 20 | Votre point de vente est-il sécurisé : système anti-intrusion, vidéosurveillance, ... ?

# □ J'ai répondu non à 15 questions

- 1 | Connaissez-vous les chiffres clés et les évolutions de votre secteur d'activité?
- 3 | Avez-vous défini un plan annuel d'actions commerciales et de communication?
- 5 | Contrôlez-vous les informations et commentaires diffusés sur Internet concernant votre entreprise ?
- 6 | Disposez-vous d'une adresse mail professionnelle?
- 7 | Exploitez-vous les outils numériques pour faire venir les clients dans votre point de vente (sms, mails, géolocalisation...) ?
- 8 | Votre commerce dispose-t-il d'un site Internet?
- 9 | Etes-vous actifs sur les réseaux sociaux ?
- 10 | Proposez-vous la vente en ligne de vos produits?
- 11 | Disposez-vous d'un fichier clients qualifié et régulièrement alimenté?
- 12 | Proposez-vous à vos clients un programme de fidélisation?
- 13 | Mesurez-vous régulièrement la satisfaction de vos clients?
- 14 | Assurez-vous un suivi commercial après une vente auprès de vos clients?
- 16 | Disposez-vous d'un outil/logiciel spécifique dédié à la gestion des stocks?
- 18 | Assurez-vous de façon systématique et automatique la sécurité de vos données informatiques ?
- 19 | Connaissez-vous la règlementation et vos obligations en matière de vente en ligne : transactions financières, mentions légales, livraisons, retours... ?



# **Conseils pratiques**

La fréquence d'achat sur internet continue à augmenter et le montant moyen d'une transaction à baisser. Ces évolution sont le reflet des comportements d'achat sur internet qui concernent de plus en plus tous les produits du quotidien.