

MON DIAGNOSTIC NUMÉRIQUE

TEST VERIFICATION BACK

Aurélien Vanootegem

12 rue des cantines de Belleville

90000 BELFORT

06.36.75.16.58

Mon conseiller

Carole Bossez

03.84.54.54.68



CCI TERRITOIRE
DE BELFORT



laboutic.fr

kapnumerik

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 e-commerce et 35% pour les 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 réglementation et vos obligations en matière de vente en ligne : transactions financières, mentions légales, livraisons, retours... ?



26% des outils numériques à disposition de votre commerce sont déjà mobilisés.

Débloquez 100% du potentiel de votre commerce !

Avec les conseils pratiques :

laboutic.fr

Conseils pratiques

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