Points positives :

* Proposer un appel lors de navigation
* Afficher les avantages pour produit
* Un petit tuto pour les débutants dans le site <https://www.fransbonhomme.fr/aide-en-ligne>
* Trouver les points de ventes disponibles dans une carte bien représenté avec la possibilité de localiser le client pour trouver le plus proche
* Le paiement est possible lors du retrait des produits depuis le dépôt

Point d’améliorations :

* Beaucoup d’espace perdu dans la navigation entre produit
* Manque de détails produit dans l’affichage en grille
* Catégorie sans produit (Etanchéité EPDM toiture)
* Le site n’est pas bien références suite à la recherche d’un produit sur google
* Manque des images pour quelques produits

Clientèles :

* Le site vise les grandes entreprises et maintenant il vise aussi les petites et moyennes entreprises

Perspectives :

* Vendre des produits personnalisés selon le besoin du client
* Proposer des vidéos pour chaque produit (comme manuel d’installation, utilisation)

# Rechercher et filtrer les modèles pour un produits (Chauffe-eau)

# Visez l’international

Remarques :

* La livraison est dans une période d’essai (pour le moment région Paris et bientôt national)
* Paiement en ligne en cours de réalisation (à partir d’un compte avec un budget mais la gestion de ces comptes n’est pas en ligne)
* Exigence de connexion pour savoir le prix
* Les produits sont affichés dans une seule page (suivre la tendance pour les sites one page)

User experience, ergonomie