

Cahier des charges Boutique YACINE

Présentation de l'entreprise

Présentation du projet

Objectifs

Fonctionnalités

Besoins connexes

Contraintes techniques

1. Présentation de l'entreprise
2. Présentation du projet
3. Description du projet :

Le projet consiste à développer une plateforme e-commerce moderne, intuitive et sécurisée, permettant aux utilisateurs de parcourir et d'acheter une large gamme de produits en ligne. Né de l'observation des nouvelles habitudes de consommation, ce site vise à offrir une expérience d'achat fluide et personnalisée, adaptée aux besoins actuels des clients.

Les objectifs principaux incluent :

Une interface ergonomique et accessible sur tous les appareils.

Des services innovants, tels que des recommandations personnalisées, des options de livraison flexibles et un paiement sécurisé.

Une gestion simplifiée des produits et commandes pour les administrateurs.

1. Vos besoins :

Le développement de ce projet de site e-commerce répond à plusieurs problématiques et besoins identifiés :

2. Répondre à l'évolution des habitudes de consommation
3. Les consommateurs privilégient de plus en plus les achats en ligne pour leur simplicité, leur rapidité et leur disponibilité 24h/24. Cependant, il existe encore un manque de plateformes ergonomiques et fiables pour certains types de produits ou services spécifiques.
4. Accroître la visibilité et l'accessibilité des produits
5. Nous souhaitons offrir une solution permettant aux clients d'accéder facilement à une large gamme de produits, sans contrainte de localisation géographique. Cela permet également de toucher une clientèle plus large.
6. Améliorer l'expérience utilisateur
7. Beaucoup de sites e-commerce existants souffrent de défauts majeurs tels que des interfaces complexes, des processus d'achat longs ou des problèmes techniques. Notre objectif est de proposer une plateforme fluide, intuitive et agréable à utiliser.
8. Faciliter la gestion des ventes pour les administrateurs
9. Une interface administrative simplifiée est indispensable pour gérer efficacement le catalogue, les commandes, les clients et les promotions sans compétences techniques avancées.
10. Répondre aux attentes croissantes en matière de personnalisation
11. Les clients recherchent des expériences personnalisées : recommandations basées sur leurs préférences, historique des achats et promotions adaptées. Ce projet prévoit d'intégrer ces fonctionnalités pour fidéliser la clientèle.
12. Offrir des services sécurisés et fiables
13. Avec l'augmentation des transactions en ligne, il est crucial d'assurer la sécurité des paiements et la protection des données personnelles, tout en étant conforme aux réglementations en vigueur (comme le RGPD).
14. Suivre la concurrence et innover
15. Dans un marché e-commerce hautement concurrentiel, il est important de se démarquer par des fonctionnalités innovantes et une stratégie marketing efficace pour attirer et fidéliser les clients.

Objectifs :

1. Améliorer l'image de l'entreprise et de ses produits :
 - Offrir une plateforme professionnelle et moderne qui renforce la crédibilité et la notoriété de l'entreprise.
2. Améliorer la satisfaction client :
 - Fournir une expérience utilisateur intuitive, rapide et agréable.
 - Proposer un service client réactif et des outils permettant de répondre efficacement aux besoins des clients.
3. Encourager l'engagement des clients :
 - Permettre aux utilisateurs de laisser des avis sur les produits et de partager leur expérience.
 - Créer un lien de proximité grâce à des recommandations personnalisées et des interactions régulières (newsletters, offres ciblées).
4. Faciliter la gestion interne :
 - Proposer une interface simple pour que l'équipe puisse facilement gérer les produits, commandes, clients et promotions.

Cible

Nous visons un public varié en fonction des produits proposés, avec une stratégie axée sur deux segments principaux :

1. Particuliers (B2C)
2. Professionnels (B2B)

Fonctionnalités

1. Fonctionnalités pour les utilisateurs (front-end)

- Navigation et recherche :
 - Barre de recherche avec filtres (catégories, prix, promotions.).
 - Navigation fluide avec un menu structuré (catégories et sous-catégories).
- Gestion des comptes utilisateurs :
 - Inscription et connexion (email/mot de passe ou via des réseaux sociaux).
 - Tableau de bord personnel : historique des commandes, suivi des livraisons, gestion des préférences.
- Présentation des produits :
 - Pages produits détaillées avec descriptions, images, avis clients, et suggestions de produits similaires.
 - Possibilité de zoomer sur les images et de consulter les spécifications techniques(couleurs, taille, poids)
- Panier et paiement :
 - Ajout au panier avec mise à jour dynamique (prix total, promotions appliquées (coupon)).
 - Options de paiement sécurisées (LengoPay).
- Suivi des commandes :
 - Notifications automatiques par email/SMS (confirmation de commande, expédition, livraison, facture).

Possibilité de suivre l'état de la commande en temps réel. (

📦 Commande reçue

📦 En préparation

📦 Livraison en cours

📦 Livrée

📦 Annulée

📦 Retour demandé

📦 Retour reçu

📦 Remboursée

)

- Expérience client enrichie :
 - Système de recommandations basées sur l'historique d'achats ou de navigation.
 - Gestion des retours et remboursements en ligne.
 - Chat en ligne pour un support client instantané.

2. Fonctionnalités pour les administrateurs (back-end)

- Gestion des produits :
 - Ajout, modification, et suppression de produits via une interface conviviale.
 - Gestion des stocks avec alertes automatiques en cas de faible disponibilité.
 - Création et gestion de promotions (réductions, codes promo).
- Gestion des utilisateurs :
 - Accès aux informations des clients (profil, historique des commandes, préférences).
 - Gestion des droits et permissions des administrateurs (super-admin, gestionnaires).
- Gestion des commandes :
 - Visualisation et traitement des commandes.
 - Gestion des remboursements et des litiges.
 - Génération de factures et envoi par mail (facultatif).
- Suivi des performances :
 - Tableau de bord avec statistiques (ventes, trafic, taux de conversion, produits les plus vendus).
 - Exportation des données sous forme de rapports (PDF, Excel).
- Personnalisation du site :
 - Modification de la mise en page et des contenus via le back-office.
 - Paramétrage des bannières et des campagnes marketing.
- Marketing automatisé :
 - Envoi automatique de newsletters et de notifications ciblées.

Besoins connexes :

Hébergement

Maintenance

Formations (Guide d'utilisation)

Intégration des services : Google Analytics, LengoPay, Réseaux sociaux

Campagnes Ads,

Contraintes techniques :

Voici un exemple de liste de contraintes techniques pour un projet de site e-commerce. Ces contraintes couvrent divers aspects liés à la mise en œuvre technique du site et doivent être prises en compte lors du développement.

1. Performance du site

- Temps de chargement des pages : Le site doit se charger en moins de 3 secondes, car des temps de chargement lents peuvent entraîner une perte de clients potentiels. Les images, les scripts et les ressources doivent être optimisés pour garantir des performances rapides.
 - Exemple : Amazon est un exemple de site e-commerce optimisé pour la vitesse.
- Capacité de gestion du trafic : Le site doit être capable de gérer un grand nombre de visiteurs simultanément, surtout lors de pics de trafic (par exemple, pendant les promotions ou les soldes).

2. Sécurité

- Protocole HTTPS : Le site doit être entièrement sécurisé par HTTPS pour garantir la sécurité des transactions et des données des utilisateurs.
 - Exemple : Toutes les pages d'un site comme Shopify utilisent HTTPS pour sécuriser les informations des utilisateurs.
- Paiements sécurisés
- Protection des données des utilisateurs : protéger les données personnelles des utilisateurs.

3. Adaptabilité (Responsive Design)

- Compatibilité mobile : Le site doit être entièrement responsive, c'est-à-dire adapté à tous les types de dispositifs (ordinateurs de bureau, tablettes, smartphones).
- Tests sur plusieurs navigateurs : Le site doit être testé et compatible avec les principaux navigateurs (Chrome, Firefox, Safari, Edge).

4. Gestion des produits et du catalogue

- Import/export de produits : Le système doit permettre l'importation en masse de produits via un fichier CSV, Excel, ou une API
- Gestion des stocks : Le système doit être capable de suivre en temps réel les stocks de produits et d'afficher les informations de disponibilité à jour.

5. SEO (Search Engine Optimization)

- Optimisation des URL : Les URL doivent être simples, descriptives et inclure des mots-clés relatifs aux produits (par exemple : <https://votresite.com/chaussures-sport-homme>).
- Optimisation des images : Les images des produits doivent être compressées sans perte de qualité pour améliorer le temps de chargement, tout en étant bien étiquetées avec des balises alt et des titres.
- Structure du contenu : Le contenu du site (descriptions de produits, avis clients, etc.) doit être optimisé pour les moteurs de recherche avec des mots-clés pertinents.

8. Maintenance et évolutivité

- Facilité de mise à jour : Le site doit permettre des mises à jour faciles des produits, du contenu et des informations sans nécessiter une expertise technique poussée.
- Scalabilité : Le système doit être capable de se développer facilement, pour ajouter de nouvelles fonctionnalités, augmenter la capacité de gestion des utilisateurs, ou gérer de nouveaux canaux de vente.

11. Redondance et sécurité des données

- Sauvegarde des données : Des systèmes de sauvegarde réguliers doivent être mis en place pour protéger les informations des utilisateurs et du catalogue.
- Hébergement sur serveur sécurisé : Le site doit être hébergé sur un serveur sécurisé avec des protocoles de sauvegarde et de récupération en cas de panne.

Déroulement du projet :

- - a. Communication : plateforme whatsapp pour la communication
 - b. Délais : 10 semaines (Deux mois et demi) à partir de la date de signature du cahier des charges.
 - c. Budget :
 - Développement initial : 15.000.000 GNF
 - Maintenance mensuelle : 1.500.000 GNF