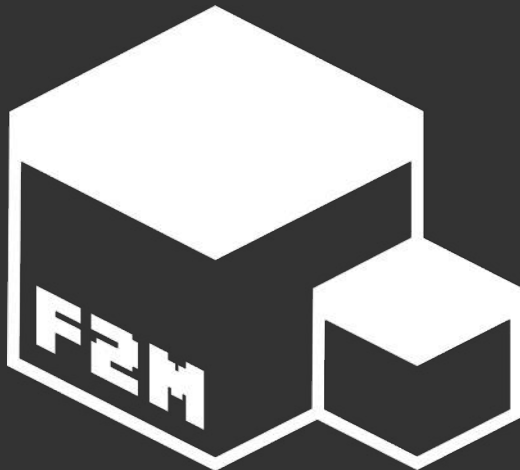


# FAN2MINECRAFT

## PROJET WEB



HEIG-VD

Ingénierie des médias  
E-Commerce

Kevin Bourgeois  
Glory Masungi  
Nicolas Meuwly

# Table des matières

Introduction	7	Déploiement WordPress	10
Initialisation du projet	8	Adresses mail	11
Thème	8	Planning	11
Nom	8	Cadrage stratégique	15
Contenu	9	Cibles	15
Choix d'assortiment	9	Positionnement	15
Démarrage	10	Objectif	15
Nom de domaine	10	Personas	16
Hébergement	10	Concurrents	17

Sources d'inspiration	18	Wireframes	24
Choix d'assortiment	18	Plan du site	27
Questions juridiques	19	Google	33
Conditions générales de vente	19	Création du compte	33
Protection des données	20	Google Site Kit	34
Design	21	Google Search Console	34
Logo	21	Google Analytics	35
Couleurs	22	Google Tag Assistant	36
Thème Wordpress	23	Google Ads	36
Structure du site	24	WooCommerce	39

Installation du plugin	39	Intégration sur le site	51
<b>Moyens de paiement</b>	<b>42</b>	Amazon « Club Partenaire »	54
Les méthodes de base	42	<b>Définition des prix</b>	<b>57</b>
PayPal	43	Calcul des prix	57
Virement bancaire	47	<b>Logistique</b>	<b>59</b>
Solution supplémentaire	48	Choix du fournisseur	59
<b>Nos produits</b>	<b>49</b>	Estimation des coûts	59
Choix des produits	49	Articles « Mode ».	59
Utilisation de Printful	49	Articles « Accessoire »	59

Articles “Goodies”	60	Mail hebdomadaire de rapport de vente	64
Protection & étiquettes	60	Données analytiques	65
Coûts de livraison	61	Tunnel client	66
Livraison le jour même	61	<b>Marketing SEO</b>	<b>68</b>
Options de livraison	62	Audit	68
<b>Expérience utilisateur</b>	<b>63</b>	<b>Réseaux sociaux</b>	<b>72</b>
Intégration de l’UX dans notre site	63	Facebook	72
Améliorations possibles	63	Instagram	74
<b>Performances du site</b>	<b>64</b>	Twitter	75
Liste des produits les mieux vendus	64	TikTok	76

Création de contenu organique des produits phares	76
Stratégie de communication	77
Mise en place d'un service client avec WhatsApp	78
Facebook For WooCommerce	79
<b>E-Mailing</b>	<b>84</b>
Compte MailChimp	84
Plugin WordPress	87
Pop-up d'inscription	89

Panier abandonné	91
<b>Dimension écoresponsable</b>	<b>93</b>
<b>Dimension inclusive</b>	<b>94</b>
Représentation	94
Accessibilité	94
<b>Conclusion</b>	<b>95</b>
<b>Sources</b>	<b>96</b>

# Introduction

Dans le cadre du cours d'E-Commerce de la filière Ingénierie des Médias de la Haute École d'Ingénierie et de Gestion du Canton de Vaud, nous avons dû réaliser un projet web autour d'un site e-commerce.

Le présent rapport retrace tout ce qui a été fait pour créer notre boutique en ligne. Cela va du choix du nom à l'hébergement du site en passant par la conception des produits qui vont être proposés à l'achat sur le site. Bien entendu, cela reste un projet de cours et nous n'allons pas réellement vendre ce qu'il y a sur le site. Il est notamment écrit sur le site la nature de ce dernier afin d'informer le client potentiel que cela ne servira à rien de commander, car il s'agit d'un site fictif et que les commandes ne seront pas honorées.

La charge de travail est assez conséquente pour mettre en place tous les éléments du site et répondre correctement au cahier des charges du projet. Ce travail va nous permettre d'approfondir nos connaissances en matière de marketing,

d'e-commerce, de mise en place de site web, etc. Nous allons toucher un peu à tout lors de ce projet. Heureusement pour nous, ce n'est pas la première fois que nous réalisons ce genre de projet. En effet, l'année précédente, nous avons dû créer également un site, mais sous forme de blog. Pour le projet actuel, nous avons une nouvelle dimension à explorer, à savoir celle de la boutique en ligne.

# Initialisation du projet

## Thème

Nous avons choisi le thème de Minecraft pour notre boutique en ligne, car c'est un jeu extrêmement populaire auprès des enfants et des adultes. Il a un grand nombre de fans fidèles qui sont passionnés par ce monde virtuel et les possibilités qu'il offre. De plus, Minecraft est connu pour son aspect créatif, ce qui nous a donné l'idée de créer une boutique en ligne pour vendre des produits liés à ce jeu. Cela nous permettra de toucher une large audience et de répondre à la demande croissante des fans pour des produits dérivés de Minecraft. Enfin, ce thème nous offre également de nombreuses opportunités pour être créatif et innovant dans notre approche marketing.

## Nom

Nous avons choisi le nom «Fan2Minecraft» pour notre boutique en ligne, car il reflète notre engagement envers les fans de Minecraft. Le nom «Fan2» indique que nous sommes dédiés à fournir une expérience de qualité supérieure aux fans du jeu, tandis que «Minecraft» montre clairement notre spécialité dans les produits liés à ce jeu populaire. Ce nom est également simple et facile à retenir, ce qui le rend facile à trouver pour les clients potentiels. Enfin, le nom «Fan2Minecraft» est accrocheur et évoque une passion et un amour pour le monde de Minecraft, ce qui est parfait pour notre boutique en ligne dédiée à ce thème.



## Contenu

Sur notre site web, nous allons intégrer différentes rubriques dont voici les principales :

- Une page d'accueil avec les meilleures ventes, les nouveaux produits et les derniers articles du blog
- Une boutique avec 3 catégories (mode, accessoires et goodies)
- Un blog avec différents articles rédigés par nos soins
- Un onglet pour la gestion du compte du client
- Un accès au panier d'achats
- Un système de recherche

D'autres rubriques feront également partie du site telles que des informations sur les moyens de paiement ou la livraison, un formulaire de contact ou encore les différentes conditions et politiques du site.

## Choix d'assortiment

Nous avons choisi de proposer une gamme variée de produits, comprenant des articles de mode, des accessoires et des goodies, pour répondre à tous les besoins et à tous les goûts de nos clients. Les articles de mode permettent aux fans de Minecraft de montrer fièrement leur passion pour ce jeu grâce à leur style vestimentaire, tandis que les accessoires leur permettent d'améliorer leur expérience de jeu ou répondre à des besoins de la vie de tous les jours. Les goodies, quant à eux, sont parfaits pour les collectionneurs et les fans qui veulent simplement afficher leur amour pour Minecraft dans leur vie quotidienne. En proposant une gamme variée de produits, nous sommes en mesure de satisfaire les besoins et les intérêts de nos clients divers, et de les aider à se connecter encore plus avec le monde de Minecraft.

# Démarrage

## Nom de domaine

Pour pouvoir correctement démarrer notre projet, nous avons besoin d'un nom de domaine. Ce dernier sert à identifier une adresse IP unique sur Internet et à fournir une adresse facile à retenir pour accéder à un site web. Il est donc essentiel pour que nos potentiels clients puissent accéder facilement à notre site.

Nous avons dans un premier temps vérifié que le nom [fan-2minecraft.ch](https://fan2minecraft.ch) est disponible en tant que nom de domaine. Nous sommes passés par [Infomaniak](https://infomaniak.ch) pour cela et également par la suite pour l'hébergement. Notre nom de domaine nous a coûté CHF 5.- (montant qui a été remboursé par notre professeur).

## Hébergement

Maintenant que nous avons notre nom de domaine, il nous faut un hébergement web pour notre site. Nous nous sommes, une nouvelle fois, rendus chez Infomaniak pour cela. Conformément aux consignes reçues pour ce projet, nous avons demandé l'offre étudiante pour l'hébergement web et des adresses e-mail. Nous avons donc bénéficié d'un hébergement à CHF 141.- et un pack de 5 adresses e-mail à CHF 29.60, et ce gratuitement grâce à notre statut d'étudiant.

## Déploiement WordPress

Nous avons à présent un hébergement et un nom de domaine. La prochaine étape est de déployer WordPress afin de pouvoir modeler notre site à notre guise. Nous avons opté pour le déploiement depuis Infomaniak, car il est très pratique, très simple et nous fait ainsi gagner du temps.

## Adresses mail

Avec l'offre étudiante d'Infomaniak, nous avons le droit à 5 adresses e-mail. Nous avons choisi la nomenclature suivante :

- [admin@fan2minecraft.ch](mailto:admin@fan2minecraft.ch) — Gestion
- [info@fan2minecraft.ch](mailto:info@fan2minecraft.ch) — Informations hors newsletter
- [news@fan2minecraft.ch](mailto:news@fan2minecraft.ch) — Newsletter
- [redaction@fan2minecraft.ch](mailto:redaction@fan2minecraft.ch) — Blog
- [support@fan2minecraft.ch](mailto:support@fan2minecraft.ch) — Service client

## Planning

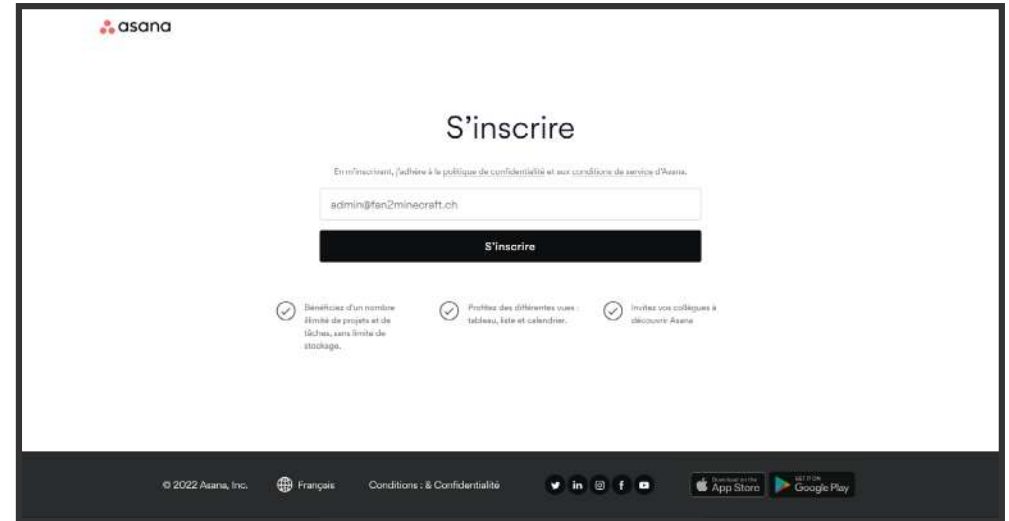
Afin de nous organiser au mieux pour réaliser ce projet, nous allons établir un planning avec les différentes tâches à réaliser et leurs échéances. Nous avons choisi [Asana](#) pour planifier les tâches à réaliser pour notre projet web, car c'est une plate-

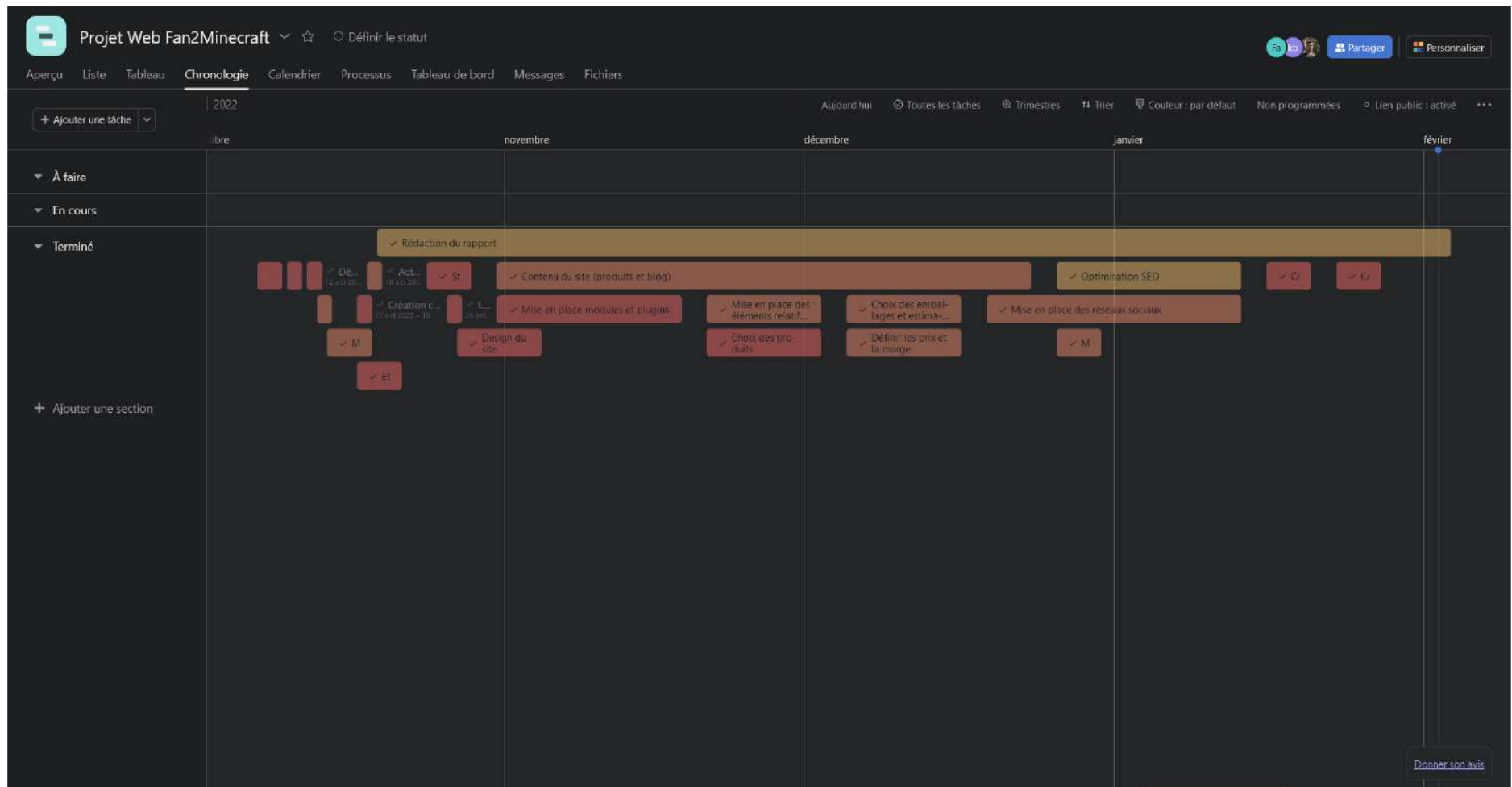
forme de gestion de projet puissante et facile à utiliser. Elle nous permet de créer des listes de tâches claires et détaillées, d'assigner des responsabilités à chaque membre de l'équipe, et de suivre l'avancement du projet en temps réel. Asana offre également des fonctionnalités de collaboration en temps réel, telles que la discussion en groupe et la messagerie, qui nous permettent de rester en contact et de travailler ensemble de manière efficace. Enfin, Asana est également très flexible et adaptable, ce qui nous permet de nous adapter à notre planification au fur et à mesure que notre projet évolue. En utilisant Asana, nous pouvons garantir un suivi efficace et une coordination sans failles entre les différents membres de l'équipe, ce qui est crucial pour le succès de notre projet web.

# Asana

Nous avons commencé par créer un compte sur le site d'Asana. Nous nous sommes inscrits avec notre adresse «admin» fournie par Informaniak.

Une fois notre compte créé, nous avons pu enregistrer les tâches importantes de notre projet et les répartir sur une timeline. Nous pouvons ainsi voir à partir de quand il faudrait commencer une tâche, jusqu'à quelle date la terminer et son niveau de priorité. Nous pouvons aisément changer entre la vue «timeline» et «liste» comme le montrent les captures d'écran suivantes.





Projet Web Fan2Minecraft

Aperçu
 Liste
 Tableau
 Chronologie
 Calendrier
 Processus
 Tableau de bord
 Messages
 Fichiers

+ Ajouter une tâche
 Toutes les tâches
 Filter
 11. Titre

Lien public : activé

Nom de la tâche	Responsable	Échéance	Priorité	
À faire				
En cours				
Terminé				
Correction d'éléments du site	Fan2Minecraft	23 - 27 jan	Élevée	
Contrôle du bon fonctionnement de tous les aspects du site	Fan2Minecraft	16 - 20 jan	Élevée	
Mise en place d'une newsletter	Fan2Minecraft	24 déc 2022 - 30 déc 2022	Moyenne	
Optimisation SEO	Fan2Minecraft	28 sept 2022 - 13 jan 2023	Faible	
Mise en place des réseaux sociaux	Fan2Minecraft	19 déc 2022 - 13 jan 2023	Moyenne	
Définir les prix et la marge	Fan2Minecraft	3 déc 2022 - 19 déc 2022	Moyenne	
Choix des produits	Fan2Minecraft	21 nov 2022 - 2 déc 2022	Élevée	
Choix des emballages et estimation des coûts	Fan2Minecraft	5 déc 2022 - 19 déc 2022	Moyenne	
Mise en place des éléments relatifs aux trois types de vente	Fan2Minecraft	21 nov 2022 - 2 déc 2022	Moyenne	
Mise en place modules et plugins	Fan2Minecraft	21 oct 2022 - 18 nov 2022	Élevée	
Rédaction du rapport	Fan2Minecraft	19 oct 2022 - 2 fév 2023	Faible	
Contenu du site (produits et blog)	Fan2Minecraft	21 oct 2022 - 13 déc 2022	Moyenne	
Logo de l'entreprise	Fan2Minecraft	26 oct 2022 - 27 oct 2022	Élevée	
Design du site	Fan2Minecraft	27 oct 2022 - 4 nov 2022	Élevée	
Structure du site	Fan2Minecraft	24 oct 2022 - 28 oct 2022	Élevée	
Etablir une stratégie	Fan2Minecraft	17 oct 2022 - 21 oct 2022	Élevée	
Activation Google Site Kit	Fan2Minecraft	18 oct 2022 - 19 oct 2022	Moyenne	
Création compte Google	Fan2Minecraft	17 oct 2022 - 18 oct 2022	Élevée	
Mise en place d'Asana	Fan2Minecraft	14 oct 2022 - 18 oct 2022	Moyenne	
Créer les adresses mails	Fan2Minecraft	13 oct 2022 - 14 oct 2022	Moyenne	
Déployer wordpress	Fan2Minecraft	12 oct 2022 - 13 oct 2022	Élevée	
Demander l'hébergement web	Fan2Minecraft	10 oct 2022 - 11 oct 2022	Élevée	
Acheter un nom de domaine	Fan2Minecraft	7 oct 2022 - 9 oct 2022	Élevée	

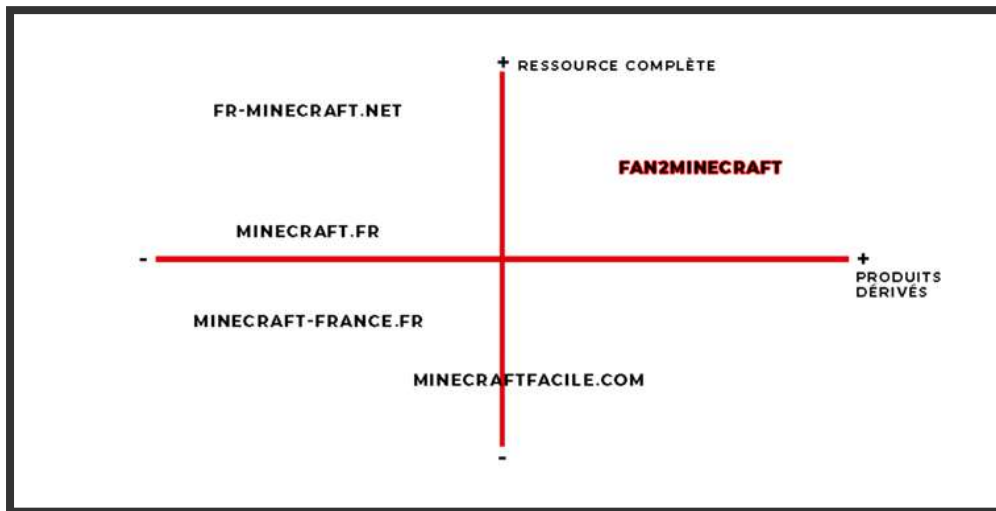
Ajouter une tâche...

# Cadrage stratégique

## Cibles

Concernant notre cible, il s'agira d'un public de niche, qui a grandi et baigné dans l'univers du jeu vidéo depuis son plus jeune âge. C'est également un public qui se veut être très au courant des actualités du monde de la technologie.

## Positionnement




## Objectif

Notre objectif est de pouvoir informer le consommateur de notre site de toutes les dernières actualités qui entourent, de près ou de loin, l'univers de Minecraft.

On veut également pouvoir offrir, à celui-ci, la possibilité d'avoir une revue complète sur un « mod » du jeu, sachant que les mods sont extrêmement populaires au sein de la communauté et font partie intégrante du jeu. Afin de rester dans l'univers Minecraft, nous voulons également vendre des produits dérivés du jeu vidéo pour nos visiteurs.

# Personas

Nous avons réalisé 3 personas pour représenter notre clientèle cible.



### MARIE

Marie a découvert Minecraft grâce à ses enfants qui en sont friands. Elle aime jouer avec eux pour passer du temps en famille. Elle n'a pas beaucoup d'expérience dans le jeu, donc elle recherche des tutoriels et des guides pour apprendre les bases et s'améliorer. Elle est aussi intéressée par les produits dérivés de Minecraft pour offrir en cadeau à ses enfants.

#### Infos générales

Femme 35 ans

Suisse, Lausanne

Mariée

#### Caractéristiques

Curieuse


0 25 50 75 100

Attentionnée

0 25 50 75 100

Organisée

0 25 50 75 100



### Jérôme

C'est étudiant de 20 ans, il a découvert Minecraft il y a quelques années et il est devenu accro. Il joue souvent en multijoueur avec ses amis et il aime découvrir de nouveaux mods et de nouvelles cartes pour améliorer son expérience de jeu. Il visite régulièrement des sites web pour trouver des idées de construction, des astuces pour survivre dans le jeu, et pour télécharger des mods.

#### Infos générales

Homme 20 ans

Suisse, Fribourg

Célibataire

#### Caractéristiques

Créatif

0 25 50 75 100

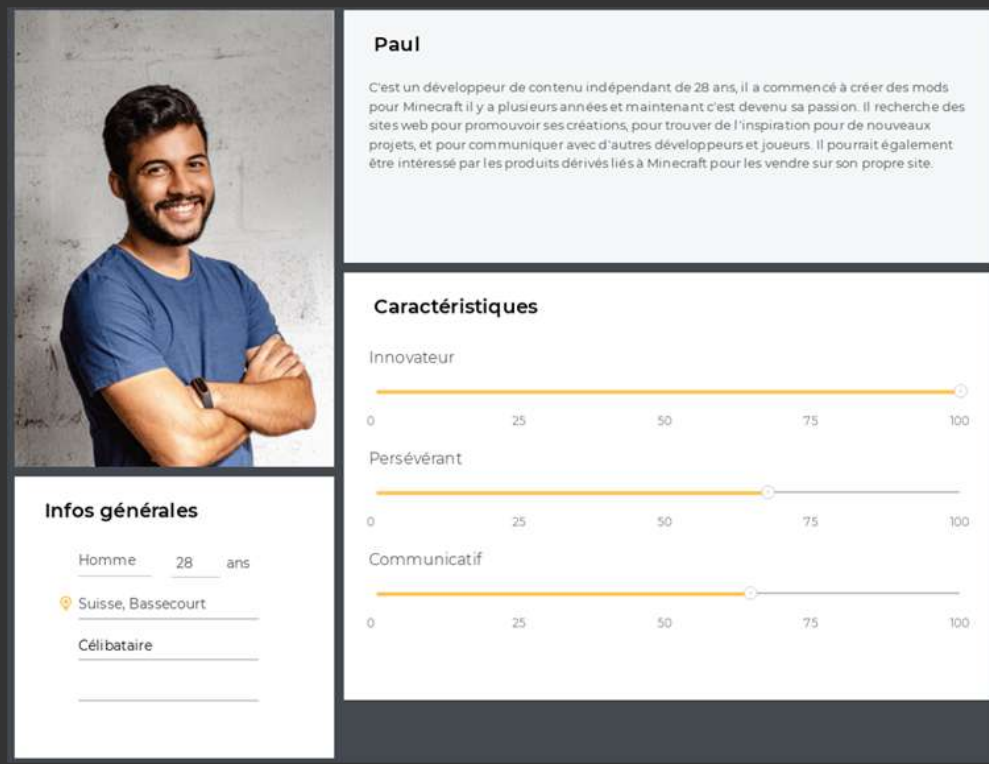
Ouvert d'esprit

0 25 50 75 100

Introverti

0 25 50 75 100





**Paul**

C'est un développeur de contenu indépendant de 28 ans, il a commencé à créer des mods pour Minecraft il y a plusieurs années et maintenant c'est devenu sa passion. Il recherche des sites web pour promouvoir ses créations, pour trouver de l'inspiration pour de nouveaux projets, et pour communiquer avec d'autres développeurs et joueurs. Il pourrait également être intéressé par les produits dérivés liés à Minecraft pour les vendre sur son propre site.

**Infos générales**

Homme 28 ans

Suisse, Bassecourt

Célibataire

**Caractéristiques**

Caractéristique	Valeur (0-100)
Innovateur	100
Persévérant	65
Communicatif	60

## Concurrents

Nous avons identifié les sites web suivants comme étant de potentiels concurrents.

[Minecraft-France.fr](https://minecraft-france.fr): Ce site propose des guides, des ressources et informe les visiteurs des dernières nouvelles en ce qui concerne les différentes du jeu. Il dispose également d'un forum où les visiteurs inscrits peuvent discuter de différents thèmes qui tournent autour du jeu et montrer leurs créations. Le site possède une catégorie «divers» dans laquelle nous allons pouvoir retrouver des interviews, des propositions de fond d'écrans ainsi que des dossiers qui traitent de l'histoire autour de Minecraft.

[Minecraft.fr](https://minecraft.fr): Le site met à disposition des guides pour les différentes versions du jeu, un guide pour les débutants qui découvrent Minecraft ainsi que des ressources comme des mods, des maps et des skins pour les personnages. Il y a une catégorie qui traite des dernières actualités qui tournent autour du jeu. Il y a également un forum disponible pour les utilisateurs inscrits.

[FR-Minecraft.net](http://FR-Minecraft.net) : Ce site s'adresse à un public déjà plus habitué au jeu vidéo. Les catégories qui font office de guide pour les visiteurs sont plus précises et pointues. On peut par exemple y retrouver des détails sur le crafting, les biomes ou encore les enchantements pour ne citer que ceux-ci. Il est possible de télécharger un «launcher» sur leur site qui nous permettra de directement jouer à Minecraft dans la version que nous souhaitons. Dans la catégorie Goodies, en plus des vidéos et des fonds d'écrans proposés, il y a une zone «papercraft» assez originale qui permet au visiteur de télécharger, en image, des éléments du jeu comme des blocs ou différents personnages afin de les assembler, plier et les coller pour créer des modèles 3D en papier.

## Sources d'inspiration

Nous nous sommes inspirés des 2 sites web suivants pour créer notre univers.

[Minecraft.Fandom.com](http://Minecraft.Fandom.com) : Ce site est sûrement le plus complet pour tout ce qui est guide et informations concernant tous

les objets et mécanismes du jeu. Si nous cherchons quelque chose en particulier par rapport à Minecraft, il y a de très fortes chances que nous puissions trouver des réponses sur ce site.

[Shop.Minecraft.net](http://Shop.Minecraft.net) : Le site est totalement axé sur la vente de produits dérivés de Minecraft. Il est très agréable visuellement et la navigation est très intuitive, autant sur ordinateurs que sur mobile. Le choix des articles est très diversifié et propose des vêtements pour enfants et pour adultes, des jouets ainsi que des accessoires pour le bureau. Il y a une catégorie qui permet de rechercher un objet par rapport aux différents personnages et créatures qu'il y a dans le jeu.

## Choix d'assortiment

Nous avons divisé notre choix d'assortiment de produits en trois catégories.

### Mode | Goodies | Accessoires

Dans la catégorie mode, nous y avons mis différents vêtements tels que des pulls, des t-shirts ou bien encore des costumes. Pour les goodies, nous disposons de jouets, de tasses et également de porte-clés. Et finalement dans la catégorie des accessoires, on va y retrouver tout ce qui est casquettes, bonnets, sacs et coques pour smartphones.

# Questions juridiques

## Conditions générales de vente

Voici les conditions générales que l'on pourrait inclure sur Fan2Minecraft.com :

- Préciser que le site est fictif et qu'il n'y aura aucune commande qui sera honorée.
- Indiquez que Minecraft est une marque déposée de Mojang Studios et qu'on n'est pas affilié à eux.
- Garantie de produit: Préciser qu'il n'y a pas de vente réelle et donc pas de garanties ou politique de retour.
- Limitation de responsabilité: Préciser qu'on ne sera pas tenu responsable de tout dommage direct ou indirect résultant de l'utilisation du site fictif.
- Confidentialité et utilisation des données: Décrire comment on va utiliser les informations personnelles recueillies auprès des utilisateurs, et comment on va protéger leur confidentialité, Préciser qu'on ne va pas utiliser ces informations.
- Livraison et paiement: Préciser qu'il n'y a pas de vente réelle et donc pas de livraison ni de paiements.
- Droits d'auteur: Préciser que nous sommes les auteurs des contenus proposés sur le site (tutoriaux, news et articles de blog) et que l'on conserve les droits d'auteur sur eux, indiquer que ces contenus ne peuvent être reproduits, modifiés ou diffusés sans votre autorisation.
- Modification des conditions générales: Indiquer qu'on se réserve le droit de modifier ces conditions générales à tout moment.
- Termes de service de Minecraft: Vérifier les termes de service de Minecraft pour s'assurer qu'on ne viole pas les conditions d'utilisation de Minecraft en proposant ces produits fictifs et ces contenus.
- Il est important de bien préciser que le site est fictif, pour éviter toute confusion ou mécontentement chez les utilisateurs, et d'être transparent sur l'utilisation des données personnelles.

## Protection des données

Puisque votre site e-commerce fictif ne collecte pas d'informations personnelles auprès des utilisateurs, il n'est pas nécessaire d'avoir une politique de protection des données spécifique. Cependant, il est toujours de bonne pratique d'inclure une déclaration de confidentialité sur votre site pour informer les utilisateurs de la manière dont vous gérez les informations personnelles, même si vous ne les collectez pas.

Vous pourriez inclure une déclaration de confidentialité qui :

- Préciser que vous ne collectez pas d'informations personnelles auprès des utilisateurs de votre site.
- Préciser que vous ne partagez pas d'informations personnelles avec des tiers.
- Préciser que vous n'utilisez pas les informations personnelles pour envoyer des communications promotionnelles ou pour des fins de marketing.

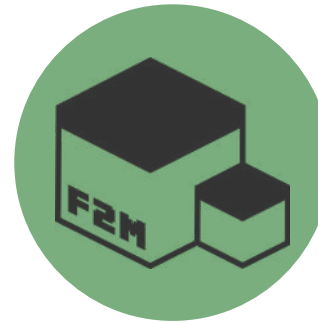
- Précise que vous utilisez des cookies pour améliorer l'expérience utilisateur sur votre site, mais que ces cookies ne collectent pas d'informations personnelles.
- Précise qu'il est à vos utilisateurs de s'assurer de la sécurité de leurs propres informations personnelles lorsqu'ils utilisent le site.

Les lois relatives à la protection des données sont différentes d'un pays à l'autre, il est donc important de vérifier les lois en vigueur dans votre pays et de consulter un avocat pour s'assurer de la conformité de votre politique de protection des données.

# Design

## Logo

Pour pouvoir nous identifier facilement et rapidement, il nous faut un logo qui représente le site. Nous souhaitons un logo minimaliste et facilement adaptable. Minecraft étant composé de cubes, nous voulions intégrer cet élément de design à notre logo. Pour créer notre logo, nous avons pris une image d'un cube dans Minecraft vu en relief de sorte à avoir une sorte d'hexagone. Nous l'avons simplifié au maximum et l'avons dupliqué et miniaturisé pour avoir 2 cubes de tailles différentes. Pour finir, nous avons intégré le nom du site raccourci avec une police d'écriture «8 bit». Le tour était joué, nous avons notre logo! Il est simple, reconnaissable et facilement adaptable du fait qu'il est composé d'une seule couleur.



## Couleurs

En termes de couleurs, nous voulions aussi rester assez simples et ne pas avoir une multitude de couleurs différentes. Ces couleurs sont utilisées à plusieurs niveaux sur le site que ce soit pour le texte et les titres, le fond de la page, de l'entête, du pied de page ou encore pour les différents boutons. Nous avons choisi des couleurs proches de l'univers de Minecraft. Nous avons d'une part du vert pour tout ce qui l'aspect nature du jeu et de l'autre du gris pour l'aspect grotte et roche. Finalement, nous avons 4 couleurs, une nuance de vert et 3 de gris.



#7bae7f  
R : 123  
V : 174  
B : 127



#dddddd  
R : 221  
V : 221  
B : 221



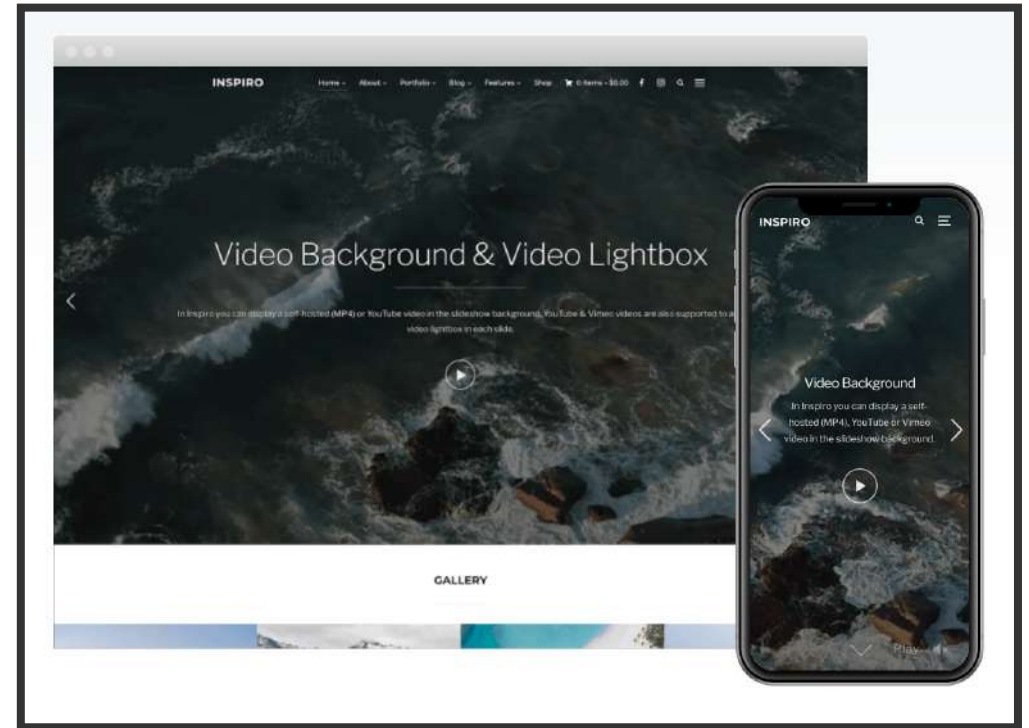
#101010  
R : 16  
V : 16  
B : 16



#333333  
R : 51  
V : 51  
B : 51

# Thème Wordpress

Pour notre site web, nous avons choisi le thème [Inspiro](#) proposé par WPZOOM car nous le trouvons très beau, bon construit et il supporte le plugin WooCommerce qui nous sera utile pour la création de notre boutique en ligne. Le petit plus est l'image ou la vidéo que l'on peut mettre en page d'accueil et qui intègre même l'entête. Il y a toutefois un bémol lorsque l'on utilise les versions gratuites des thèmes à savoir le niveau de personnalisation. En effet, il y a de nombreux éléments que l'on aurait aimé pouvoir modifier facilement, mais la version gratuite nous bloque. Nous sommes obligés d'aller modifier les fichiers CSS et HTML pour arriver à nos fins. Et même de cette manière, on n'arrive malheureusement pas à faire tout ce que l'on souhaite.



# Structure du site

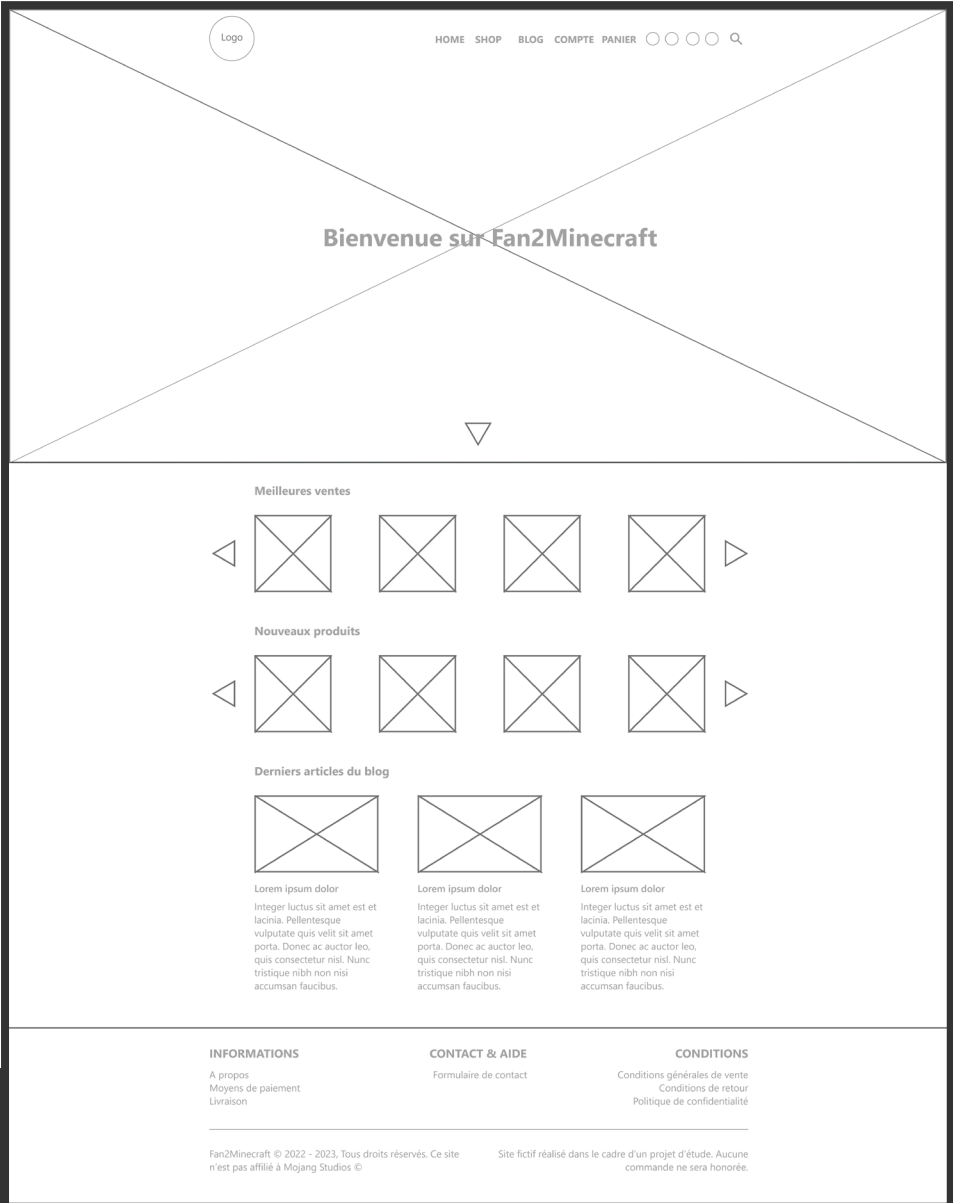
## Wireframes

Nous avons créé des wireframes pour notre site, car ils nous permettent de planifier et d'organiser l'architecture de notre site web de manière efficace. Les wireframes sont des maquettes simplifiées qui nous permettent de déterminer l'emplacement des différents éléments sur chaque page, tels que les menus, les images, les boutons et le contenu. Ils nous permettent également de vérifier l'efficacité de la navigation et de la structure avant de commencer la conception détaillée et le développement du site web. Les wireframes nous aident à déterminer les fonctionnalités nécessaires, à vérifier l'ergonomie du site et à améliorer l'expérience utilisateur avant la mise en ligne. Comme nous utilisons WordPress avec un thème, nous avons basé nos wireframes sur le thème utilisé.

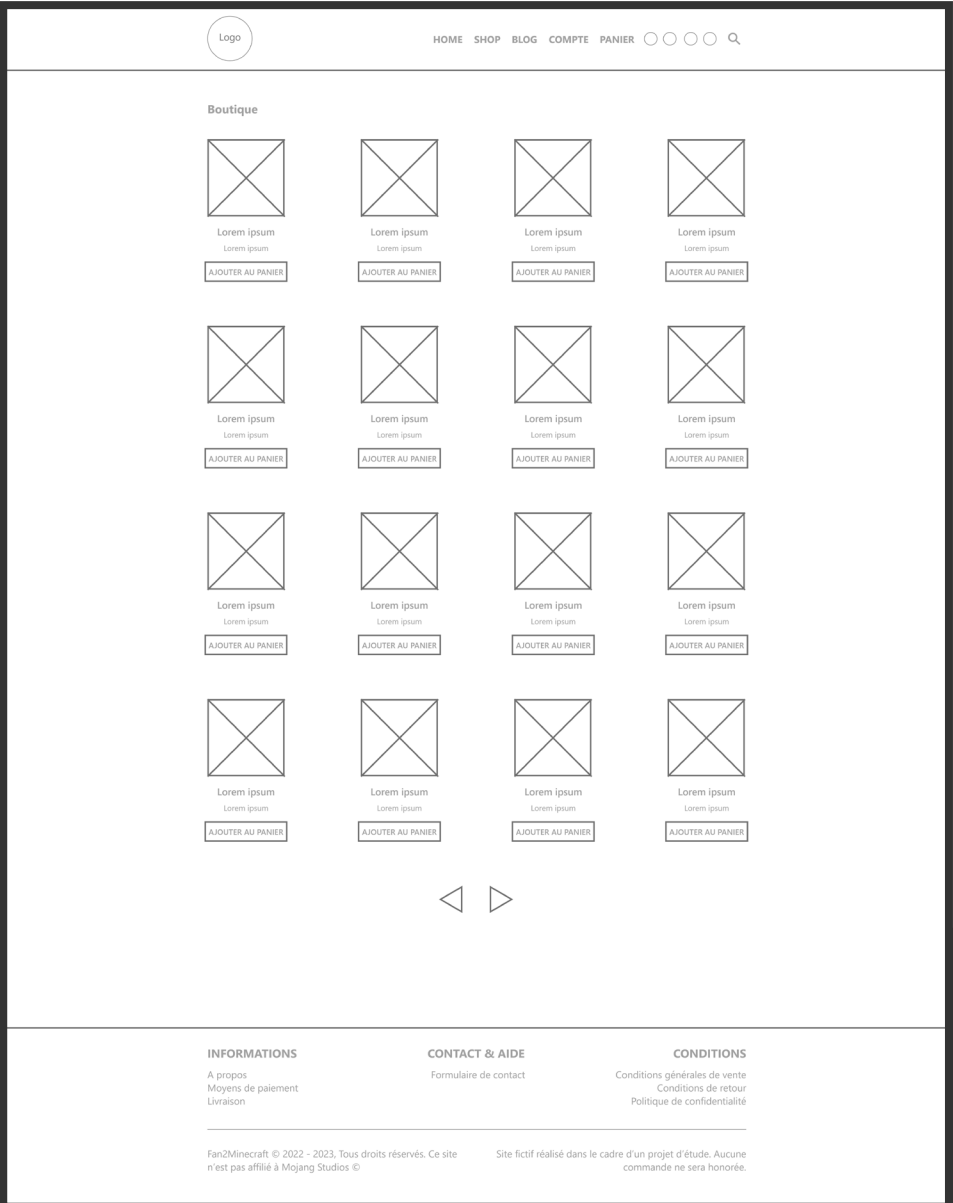
Les maquettes ci-dessous représentent la page d'accueil, la boutique et le blog. Ce sont 3 pages importantes à nos yeux, car elles représentent les parties les plus visitées du site. Nous avons fait un choix conscient en matière d'ergonomie (UX) pour notre site web en veillant à ce que la navigation soit claire et intuitive pour les utilisateurs. Nous avons également veillé à ce que les pages chargent rapidement et à ce que l'interface soit agréable à utiliser, avec une mise en page propre et aérée pour améliorer l'expérience utilisateur.



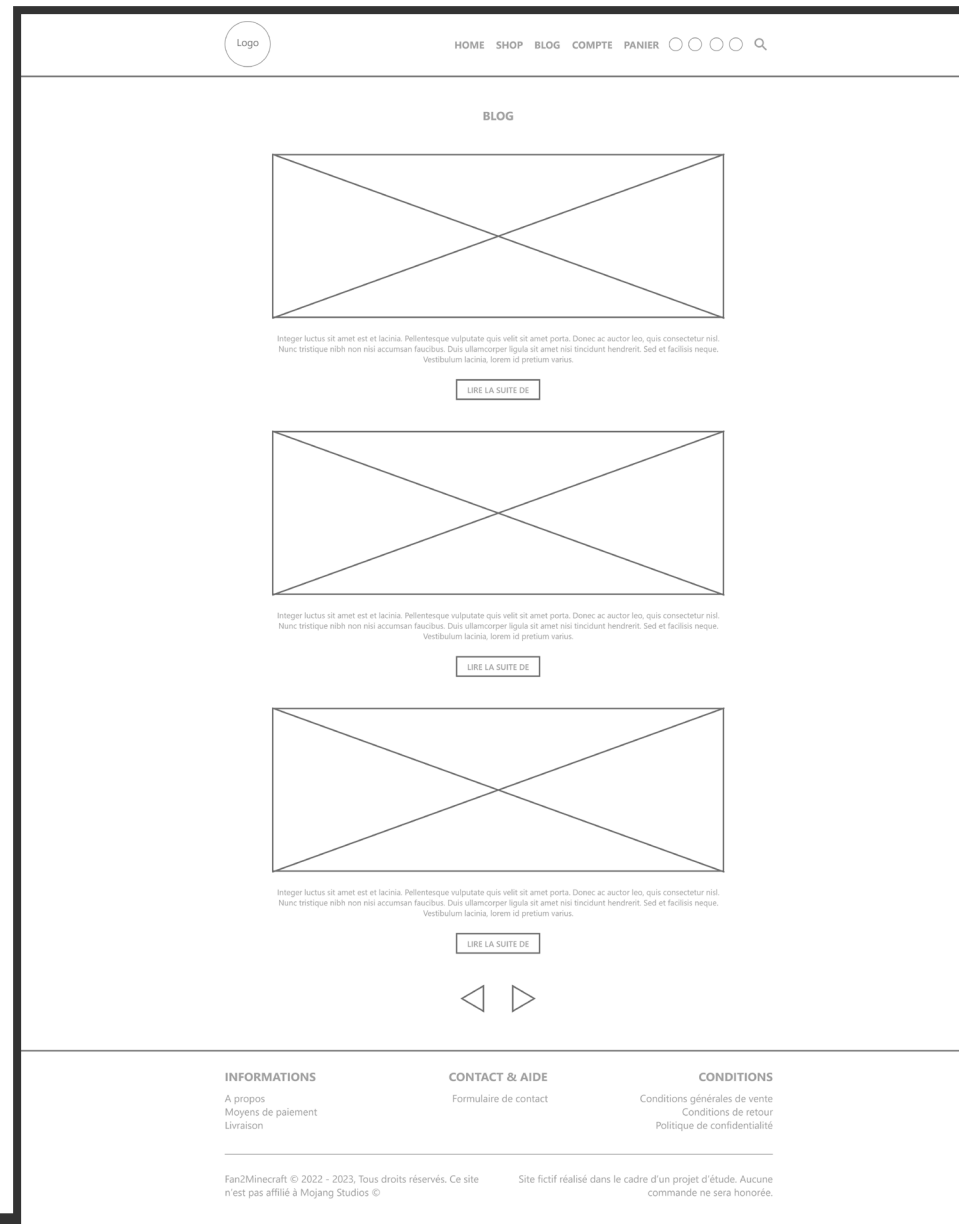
Page d'accueil



Boutique



## Blog



# Plan du site

## Gloomaps

À l'aide du site [Gloomaps](#), nous avons pu réaliser un plan du site avec ces différentes pages. Le plan étant assez large et peu lisible à l'échelle du rapport, il est possible de le consulter via ce [lien](#).



## Pages importantes

Les captures d'écran qui vont suivre représentent les 5 pages principales de notre site.

*Page d'accueil*





HOME

SHOP ▾

BLOG

COMPTE

PANIER



Accueil / Boutique

## Boutique

Affichage de 1-16 sur 31 résultats

Tri par défaut ▾



Arc "Take a Bow"

CHF 25.00 TVA incluse

AJOUTER AU PANIER



Bonnet "Fan2Minecraft"

CHF 20.00 TVA incluse

AJOUTER AU PANIER



Cache-cou "Crying Obsidian"

CHF 20.00 TVA incluse

AJOUTER AU PANIER



Carnet "Minecraft"

CHF 20.00 TVA incluse

AJOUTER AU PANIER



Comment puis-je vous aider?





## BLOG



Top 5 des meilleurs mods de tout les temps Comme nous le savons tous, Minecraft est un jeu dont les possibilités sont infinies, mais en plus de ça, la créativité et le dur labeur de communauté permet de surpasser cette limite en ajoutant des tonnes de contenus additionnels plus variés que les autres. Aujourd'hui nous ...

[LIRE LA SUITE DE](#)



[Comment puis-je vous aider ?](#)



## Connexion

Identifiant ou e-mail \*

Mot de passe \*



IDENTIFICATION

☐ Se souvenir de moi

[Mot de passe perdu ?](#)

## S'enregistrer

E-mail \*

Un lien permettant de définir un nouveau mot de passe sera envoyé à votre adresse e-mail.

☐ Subscribe to our newsletter

Vos données personnelles seront utilisées pour vous accompagner au cours de votre visite du site web, gérer l'accès à votre compte, et pour d'autres raisons décrites dans notre [politique de confidentialité](#).

S'ENREGISTRER

### INFORMATIONS

[A propos](#)

[Moyens de paiement](#)

[Livraison](#)

### CONTACT & AIDE

[Formulaire de contact](#)

### CONDITIONS


[Conditions générales de vente](#)






[Conditions de retour](#)





[Politique de confidentialité](#)

Comment puis-je vous aider ?


## Panier



HOME SHOP ▾ BLOG COMPTE PANIER     

Produit	Prix	Quantité	Sous-total
  Sweatshirt "Glow Squid" - M	CHF 40.00	1  	CHF 40.00

### Total panier

Sous-total	CHF 40.00
Expédition	<ul style="list-style-type: none"><li><input checked="" type="radio"/> 2 à 5 jours: <b>CHF 7.00</b></li><li><input type="radio"/> 1 à 2 jours (Express): <b>CHF 9.00</b></li><li><input type="radio"/> Today: <b>CHF 64.00</b></li></ul> <p>Les options de livraison seront mises à jour lors de la commande.</p> <p><a href="#">Calculer les frais d'expédition</a> </p>
Total	<b>CHF 47.00</b> (dont CHF 2.86 TVA)

#### INFORMATIONS



- [A propos](#)
- [Moyens de paiement](#)

#### CONTACT & AIDE

- [Formulaire de contact](#)

#### CONDITIONS

- [Conditions générales de vente](#)
- [Conditions de retour](#)

 Comment puis-je vous aider ? 



## Création du compte

Pour avancer plus loin dans notre projet, il nous faut un compte Google. Ce dernier nous permettra d'accéder à de nombreux outils du géant du web vraiment utiles. Nous commençons par nous rendre sur le site de [Google](#) pour créer un compte et remplir tous les champs demandés. Nous choisissons de créer notre compte avec une de nos adresses directement.

Google

### Créer votre compte Google

Prénom: Nicolas Nom: Meuwly

Votre adresse e-mail: admin@fan2minecraft.ch

Vous devrez confirmer qu'il s'agit bien de votre adresse e-mail.

[Créer une nouvelle adresse Gmail à la place](#)

Mot de passe: Confirmar: [masked]

Utilisez au moins huit caractères avec des lettres, des chiffres et des symboles

☐ Afficher le mot de passe

[Se connecter à un compte existant](#) [Suivant](#)

Tout Google avec un seul compte.

Français (France) Aide Confidentialité Conditions d'utilisation

Google

### Votre compte Google est prêt. Maintenant, configurez votre fiche d'établissement.

admin@fan2minecraft.ch

Gagnez en visibilité auprès des acheteurs en ligne et dans les commerces de proximité en ajoutant votre établissement et vos produits dans la recherche Google, sur Maps et plus encore

[Pas maintenant](#) [Continuer](#)

français Aide Confidentialité Conditions d'utilisation

## Google Site Kit

Nous avons par la suite installé le plugin [Google Site Kit](#) qui nous permet de gérer les données analytiques de notre site. Grâce à ce plugin, nous aurons une vue d'ensemble sur différentes données de notre site.



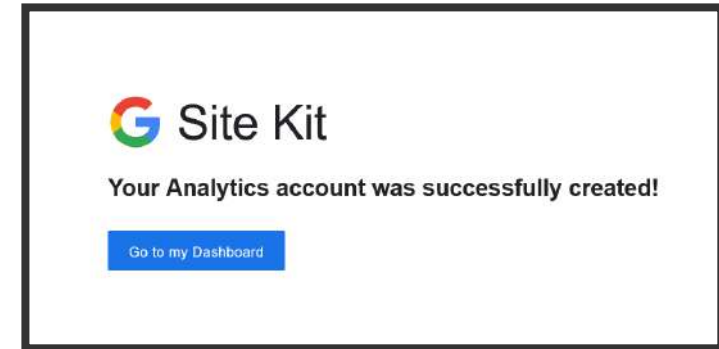
## Google Search Console

Nous continuons l'installation de Site Kit en intégrant la [Google Search Console](#) à ce dernier. Il nous suffit de suivre l'assistant d'installation et le tour est joué.

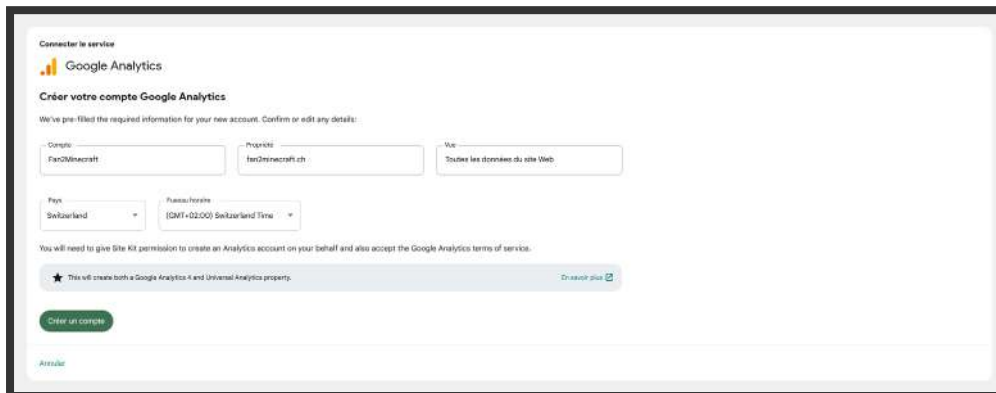


# Google Analytics

L'installation de Site Kit se poursuit également ici en intégrant [Google Analytics](#) à ce dernier. Comme pour les précédentes étapes, l'installation se fait simplement en suivant les différentes étapes.



L'installation de Google Site Kit est à présent terminée et nous pouvons passer à la suite.

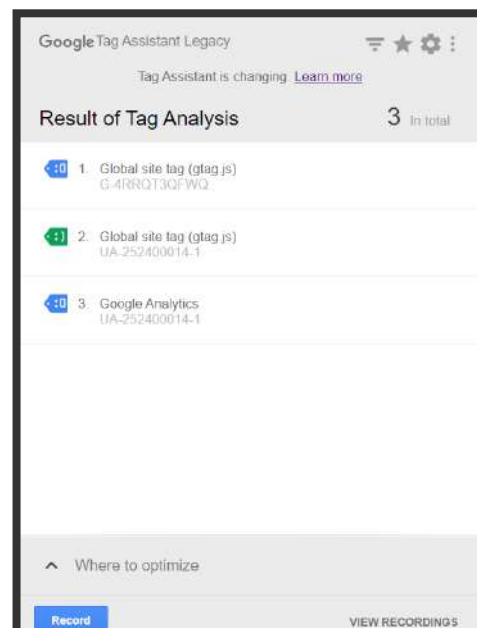


## Google Tag Assistant

Maintenant que Google Analytics est installé, nous allons pouvoir vérifier son bon fonctionnement grâce au plugin [Google Tag Assistant](#). Ce dernier s'installe directement sur le navigateur Google Chrome.

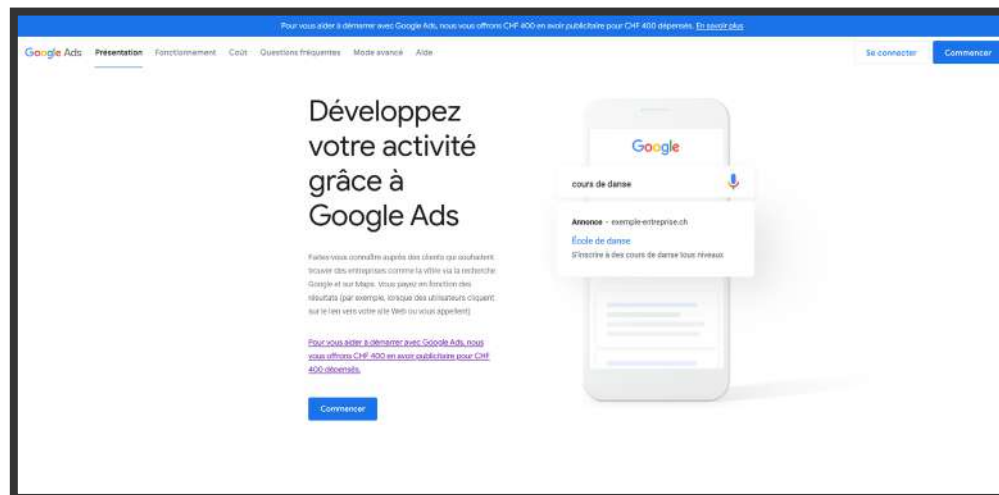





En ouvrant Google Tag Assistant, nous pouvons voir que ce dernier a bien reconnu Google Analytics et qu'il fonctionne correctement sur notre site.



## Google Ads

Cette étape est facultative, mais pourra s'avérer utile par la suite ou pour l'avenir de notre site. Nous allons ici activer un compte [Google Ads](#). Il nous permettra d'augmenter notre visibilité sur Google grâce à l'ajout d'annonces à côté des résultats du moteur de recherche.



	Google Merchant Center ⓘ	<a href="#">Details</a>
	Google Play ⓘ	<a href="#">Details</a>
	Search Console ⓘ	<a href="#">Details</a>
	YouTube ⓘ	<a href="#">Details</a>
Adress produktů populárních		
	BigCommerce ⓘ <small>Více informací o aplikaci</small>	<a href="#">Details</a>
	Campaign Monitor ⓘ <small>Více informací o aplikaci</small>	<a href="#">Details</a>
	HubSpot ⓘ	<a href="#">Details</a>

Google Ads

Nouvelle campagne

955 561 4429  
advertising@dreamcraft.ch

C'est parti ! Quel est le nom de votre entreprise ?

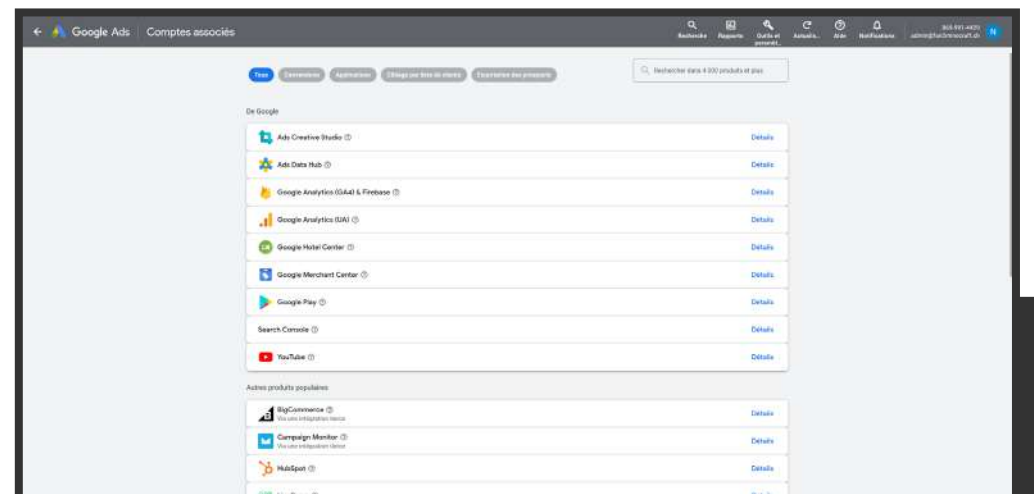
Nom de votre établissement

Cela nous permet de diffuser votre annonce lorsque des utilisateurs effectuent une recherche sur votre site.

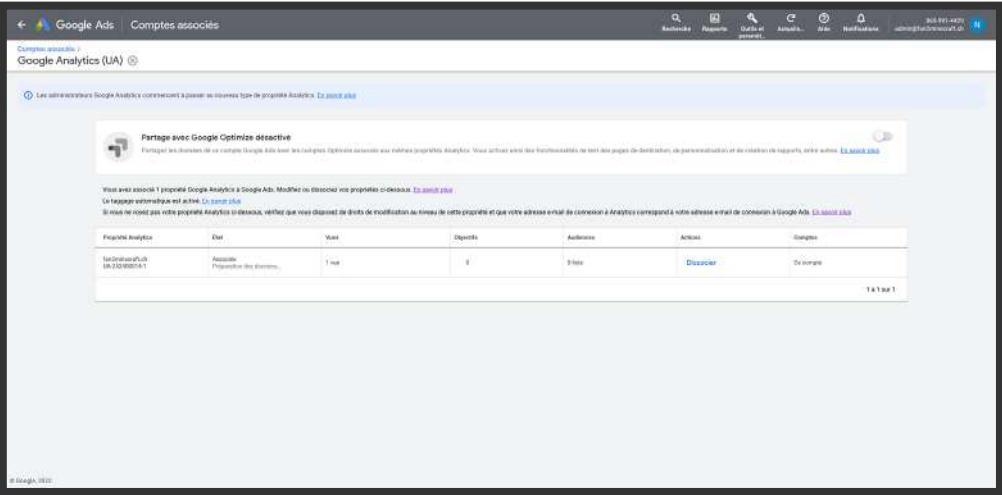
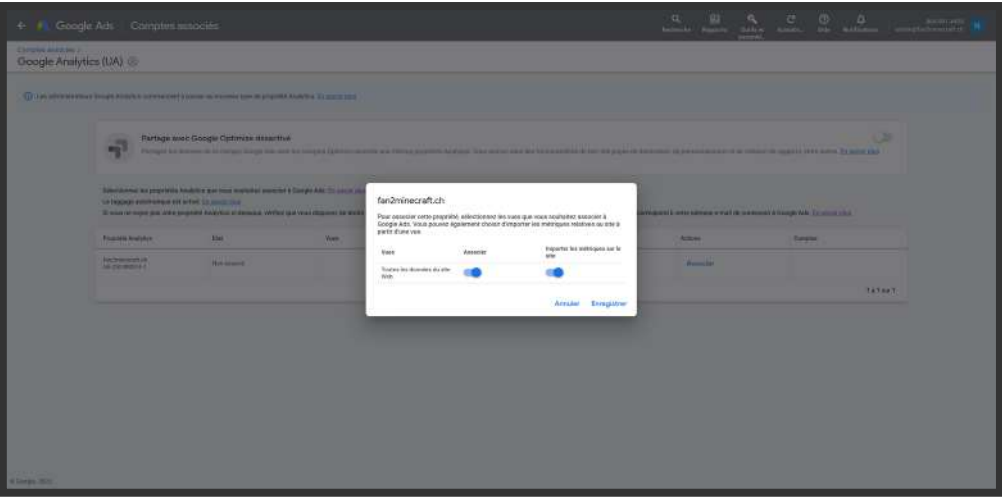
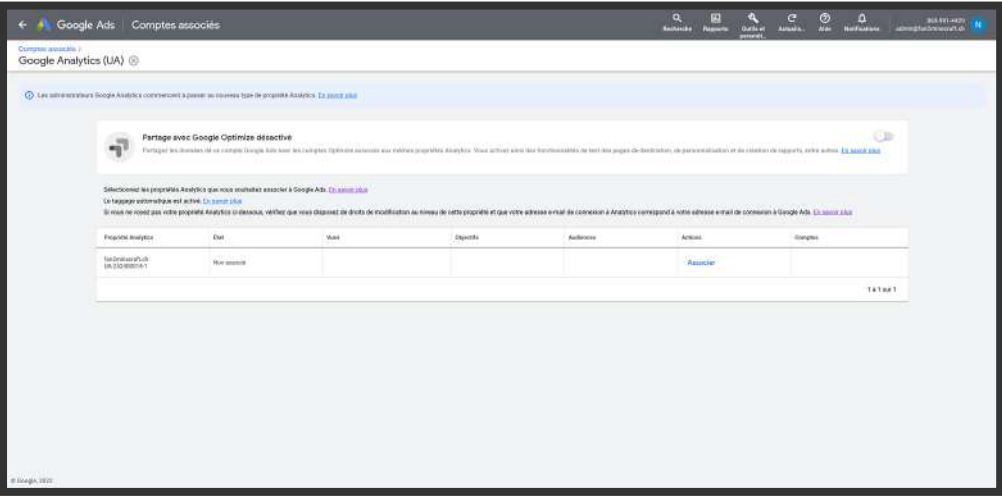
Valider

?

**Besoin d'aide ?**  
Allez bénéficier d'une assistance gratuite pour la configuration de vos annonces, appelez le 0800 344652 Du lundi au vendredi, de 9h à 18h (CEST)  
[Autres options d'aide](#)



Maintenant que nous voyons notre compte Google Analytics, il ne nous reste plus qu'à l'activer et nous aurons terminé avec cette partie.



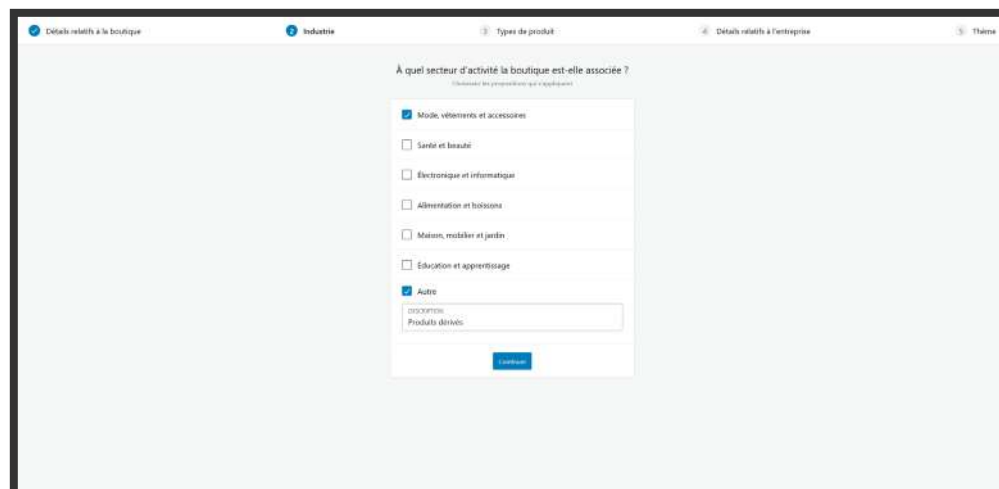
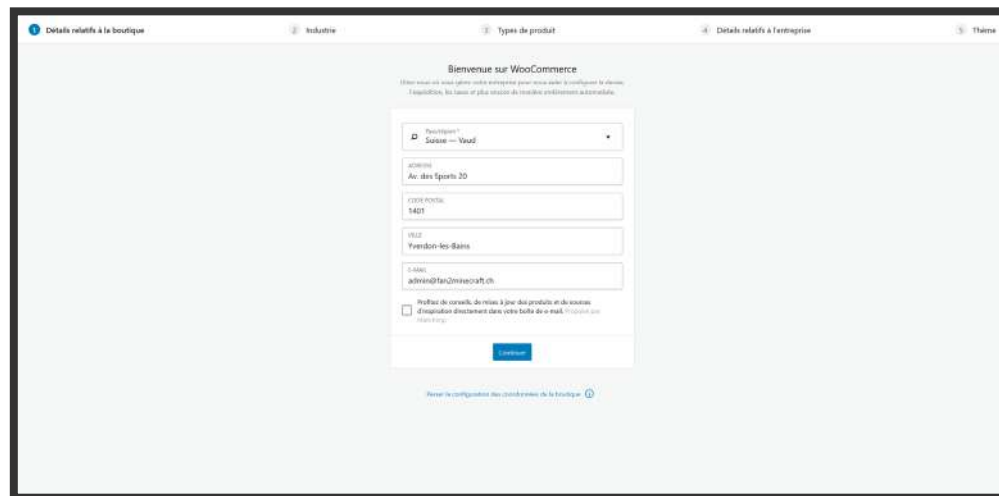
# WooCommerce

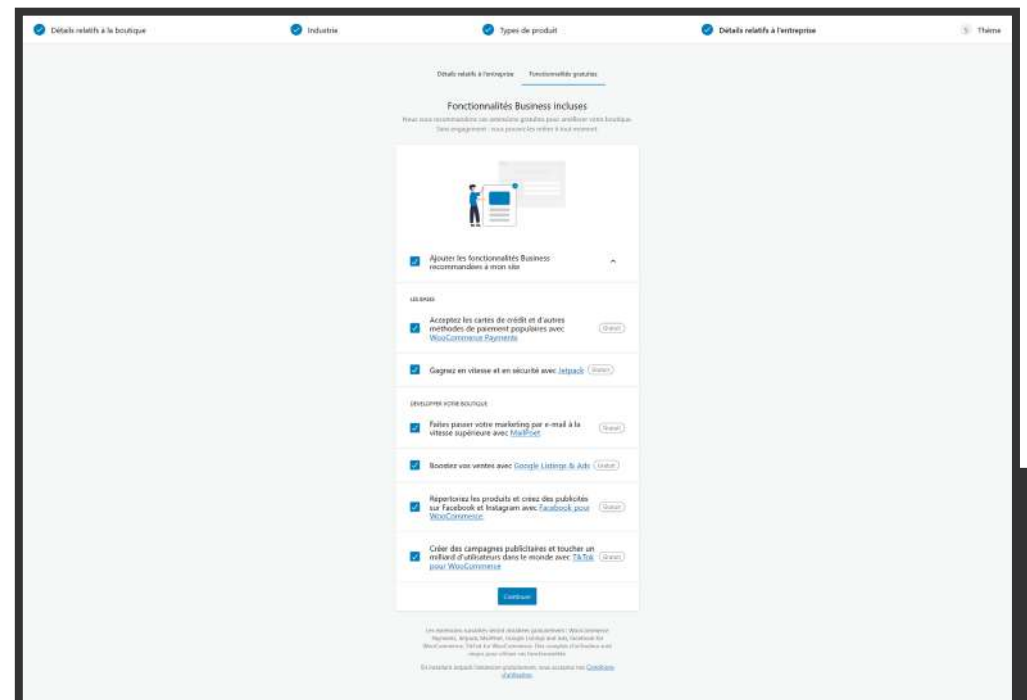
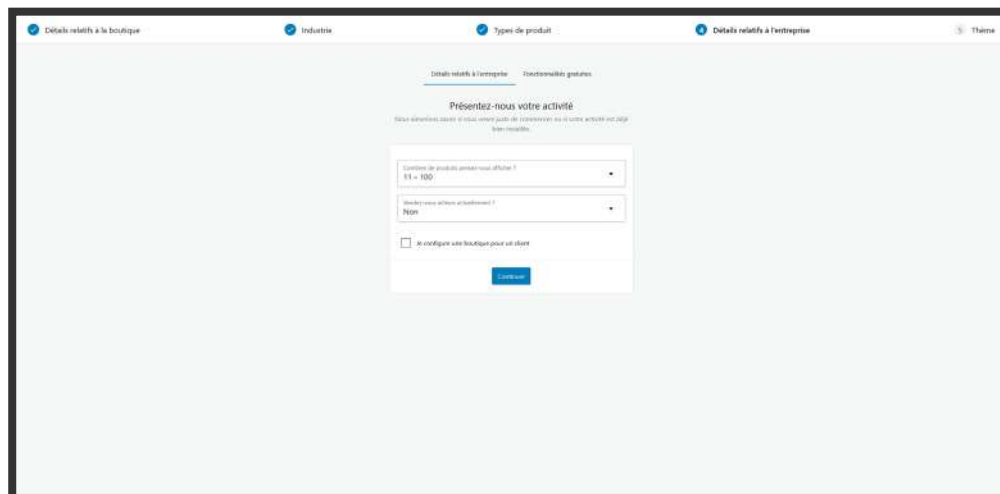
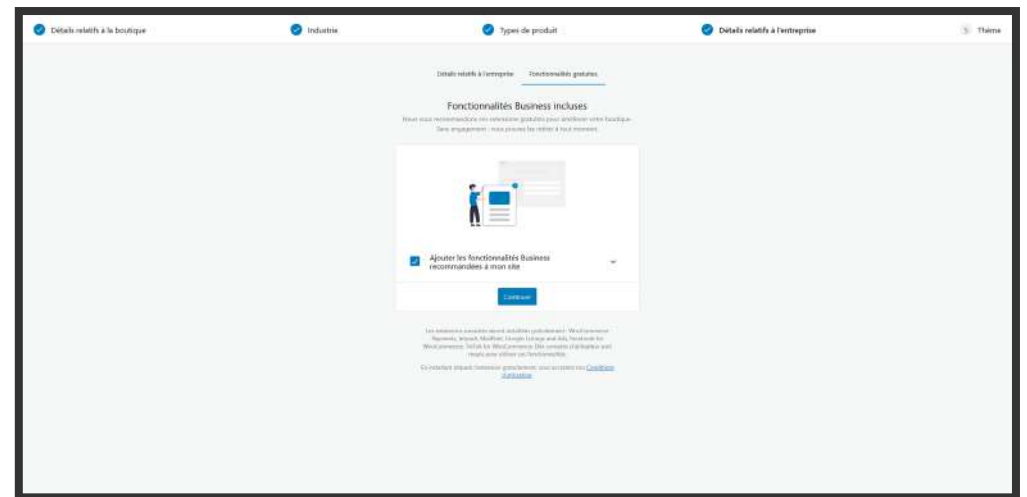
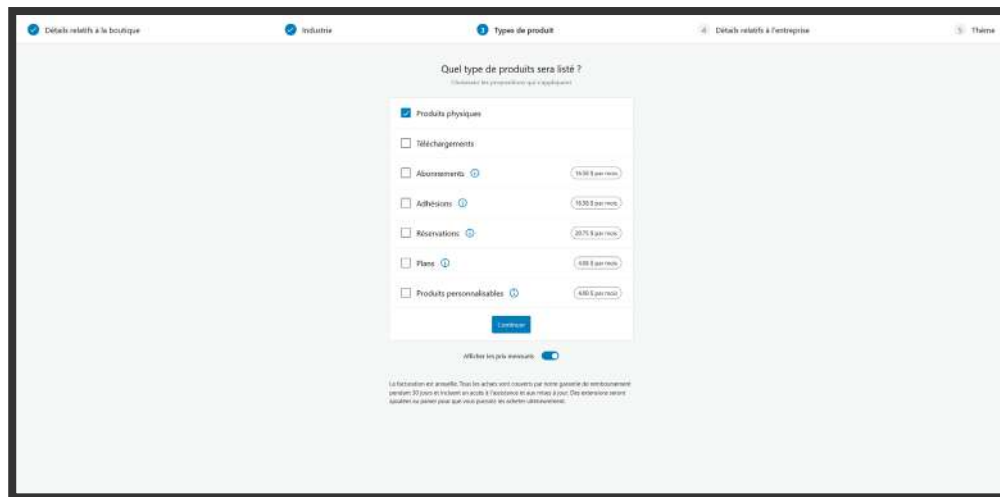
## Installation du plugin

Nous passons à présent à une partie importante de notre site, la boutique en ligne. En effet, pour que l'on puisse vendre des produits sur notre site, il nous faut un système qui permet cette intégration et qui gère le tout. Nous allons donc installer le plugin [WooCommerce](#). Ce dernier est la solution d'e-commerce open source la plus populaire dans le monde entier. Nous commençons par installer le plugin directement sur WordPress.

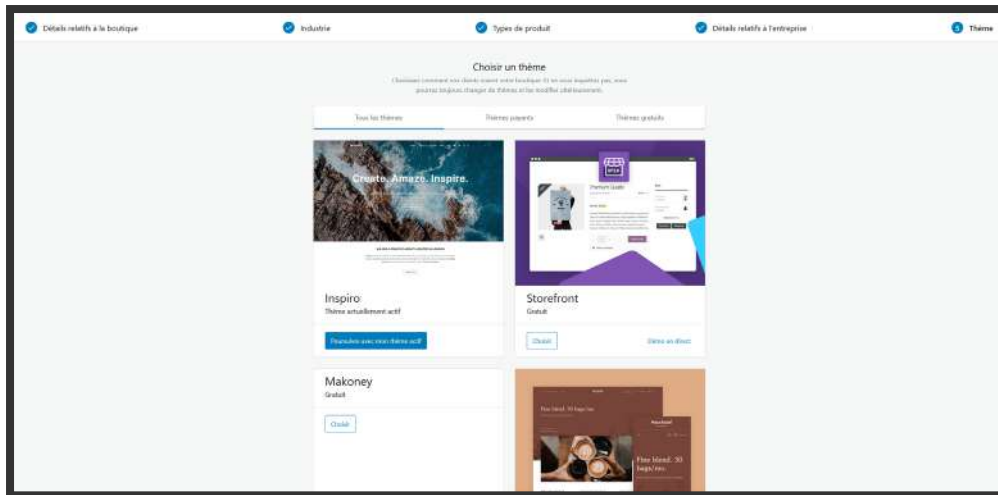


Par la suite, l'assistant d'installation va nous demander plusieurs informations comme une adresse postale, une adresse e-mail, le secteur d'activité, les types de produits et d'autres informations relatives à notre activité. Les captures d'écran suivantes montrent tout le procédé de configuration.



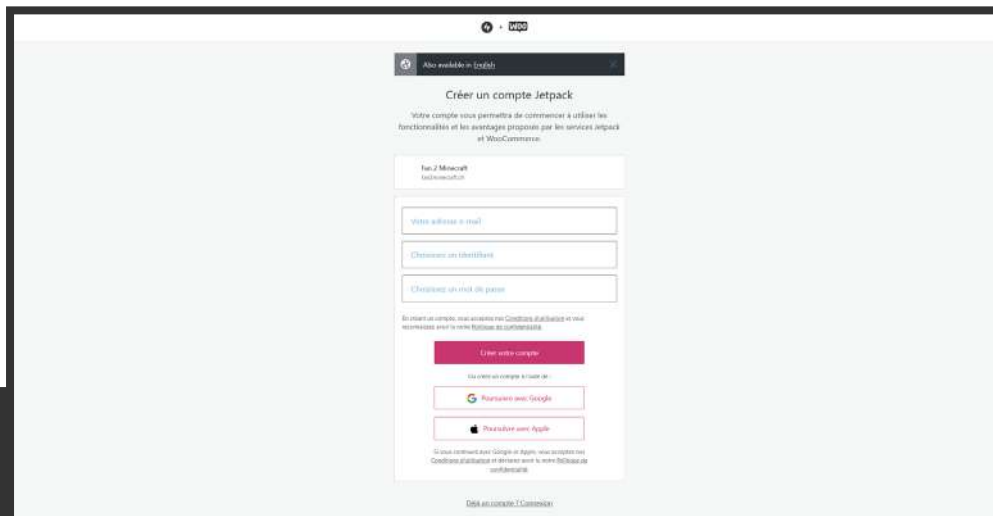






Après avoir choisi de garder notre thème WordPress actuel, l'assistant nous propose de créer un compte Jetpack. Ce dernier est un outil de sécurité, de performance, de marketing et de design WordPress. Malheureusement, beaucoup de fonctionnalités ne sont pas disponibles avec la version gratuite.

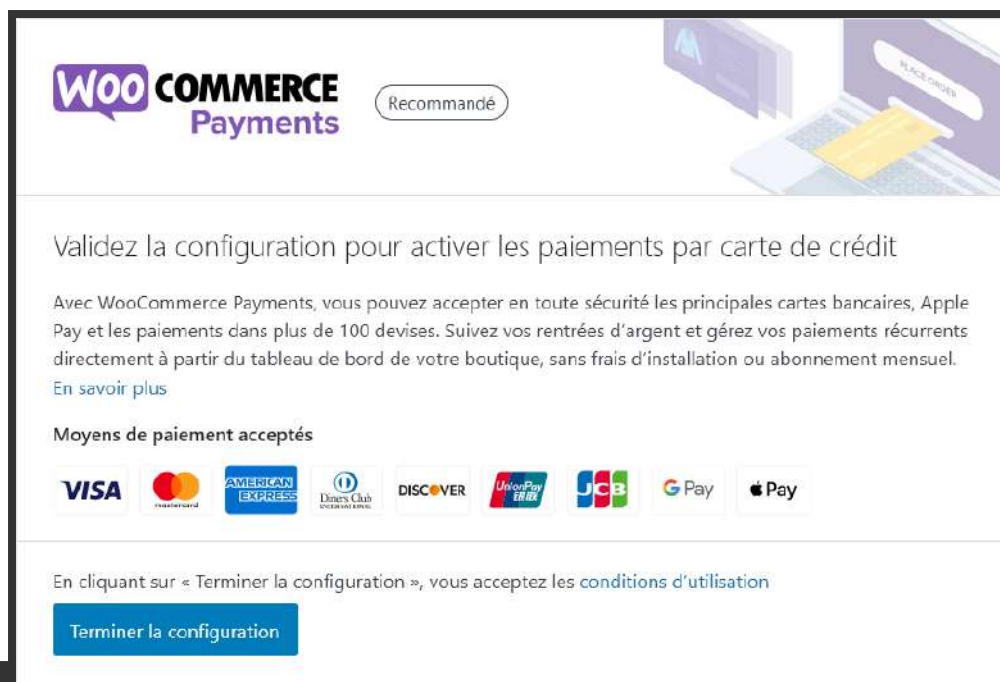
Une fois le compte Jetpack créé, WooCommerce va se connecter à notre boutique. Le reste de la configuration sera fait une fois connecté. Nous avons donc terminé l'installation de base de WooCommerce. Le reste (moyens de paiement, etc.) sera traité dans les prochains chapitres du présent rapport.



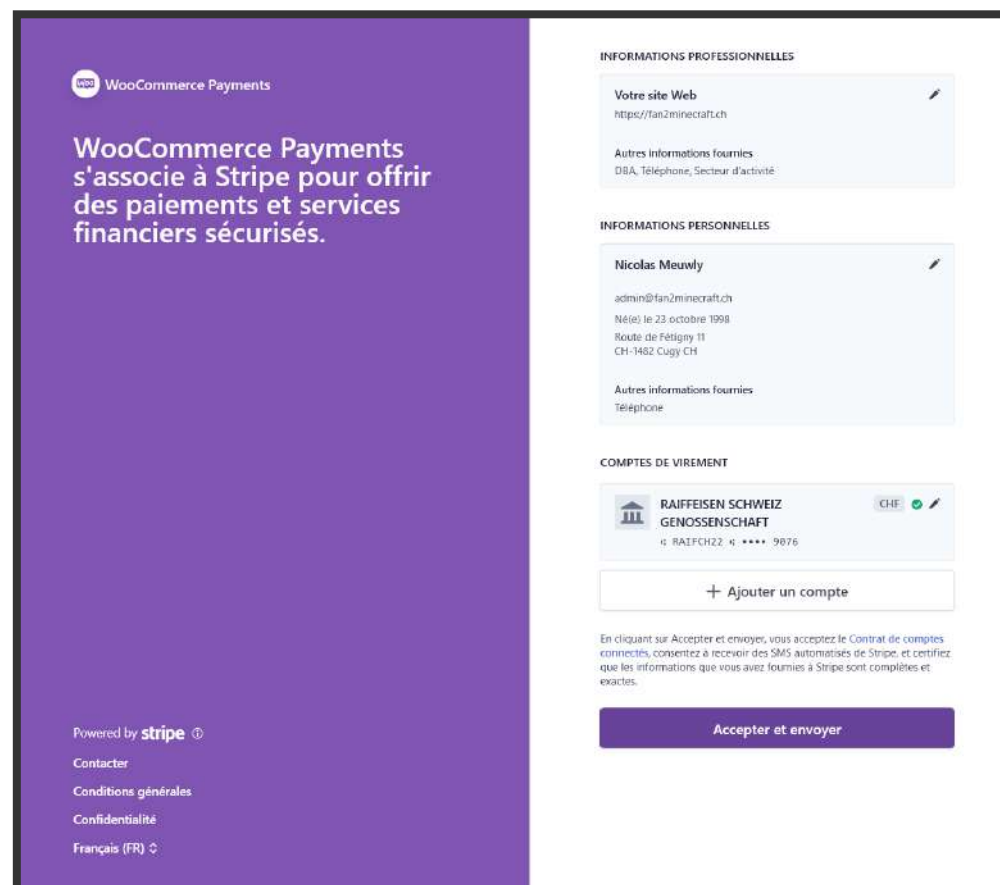
# Moyens de paiement

## Les méthodes de base

Nous allons poursuivre la configuration de WooCommerce avec la partie des méthodes de paiements. Comme on peut le voir sur la capture d'écran ci-dessous, le plugin propose plusieurs modes de paiement de base tels que les cartes de crédit (Mastercard, Visa, etc.) ou encore le paiement mobile avec Apple Pay par exemple.

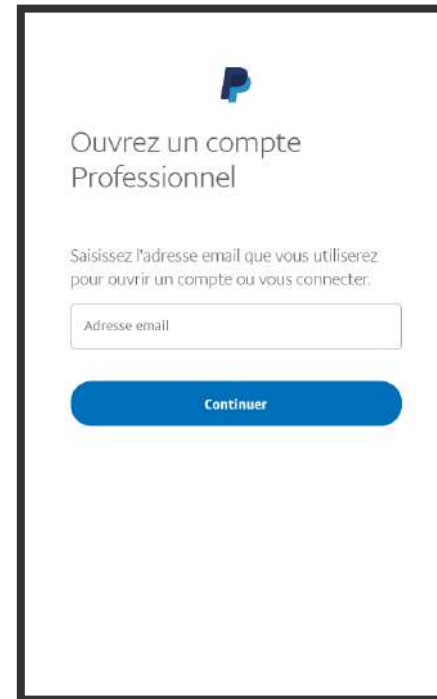
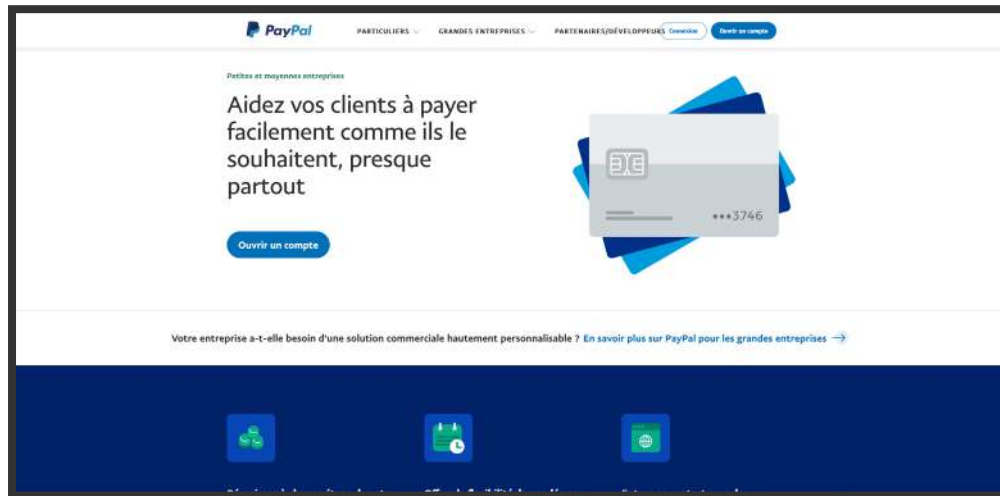



Par la suite, l'assistant de configuration va nous demander plusieurs informations telles qu'une adresse e-mail, un numéro de téléphone, des coordonnées bancaires et des informations personnelles et relatives à l'activité de l'entreprise. La capture d'écran ci-dessous montre le récapitulatif des informations demandées. Arrivés à cette étape, nous n'avons plus qu'à accepter et envoyer le formulaire pour clore la configuration de cette partie.



# PayPal

En complément aux modes paiements traités dans la partie précédente, nous souhaitons également intégrer [PayPal](#) afin de donner un choix supplémentaire aux clients. Nous devons premièrement créer un compte PayPal. Les captures d'écran suivantes montrent toutes les étapes liées à la création et la configuration de notre compte.





## Dites-nous-en plus sur votre société

Nous confirmerons vos informations pour sécuriser votre compte.

### Contact commercial

Prénom  
Nicolas

Nom  
Meunier

### Informations sur la société

Dénomination sociale  
Fan2Minecraft

☒ Il s'agit du nom que vos clients verront.

### Numéro de téléphone professionnel

+41

### Adresse professionnelle

Rue et numéro  
Av. des Sports 20

Plus d'informations

Code postal  
1401

Ville  
Yverdon-les-Bains

Canton  
Vaud

☐ Découvrez les nouveautés et recevez des offres PayPal par email. Vous pouvez modifier vos préférences de communication sur votre compte PayPal à tout moment. [En savoir plus](#)

☒ Je certifie avoir l'âge légal, avoir lu et accepté les [Conditions d'utilisation](#) ainsi que la [Politique de confidentialité](#) de PayPal (y compris les clauses de traitement et de diffusion de mes données personnelles). [Consulter les Informations essentielles sur les paiements et le service.](#)

Valider et ouvrir le compte

[Politique de confidentialité](#) | 
 [Contrats d'utilisation](#) | 
 [Aide](#)



## Decrivez votre société

Type de société  
 Entreprise individuelle

Mots-clés de produit ou service  
 Magasins de vêtements et accessoires divers

Site (facultatif)  
<https://fan2minecraft.ch/>

Pays ou région de création de la société (facultatif)  
 Suisse

Numéro d'enregistrement (facultatif)

Nom de relevé de carte bancaire  
 PAYPAL\* F2MINECRAFT

Continuer



## Dites-nous-en plus sur vous.

### Date de naissance

jour 23  
 mois octobre  
 année 1998

Nationalité  
Suisse

Pièce d'identité  
Carte d'identité

Numéro de carte nationale d'identité  
D0311759

### Adresse personnelle

☐ Identique à l'adresse professionnelle

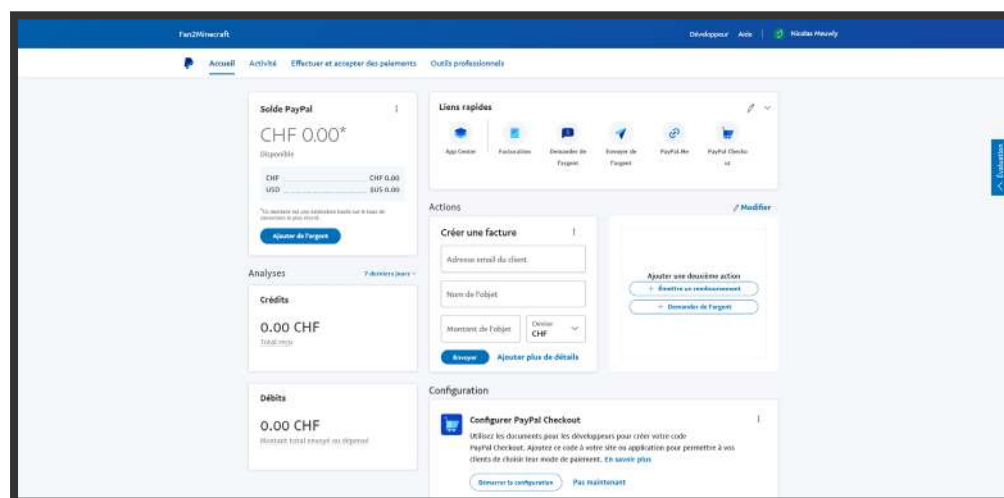
Rue et numéro  
Route de Fétigny 11

Plus d'informations

Code postal  
1482

Ville  
Cugy

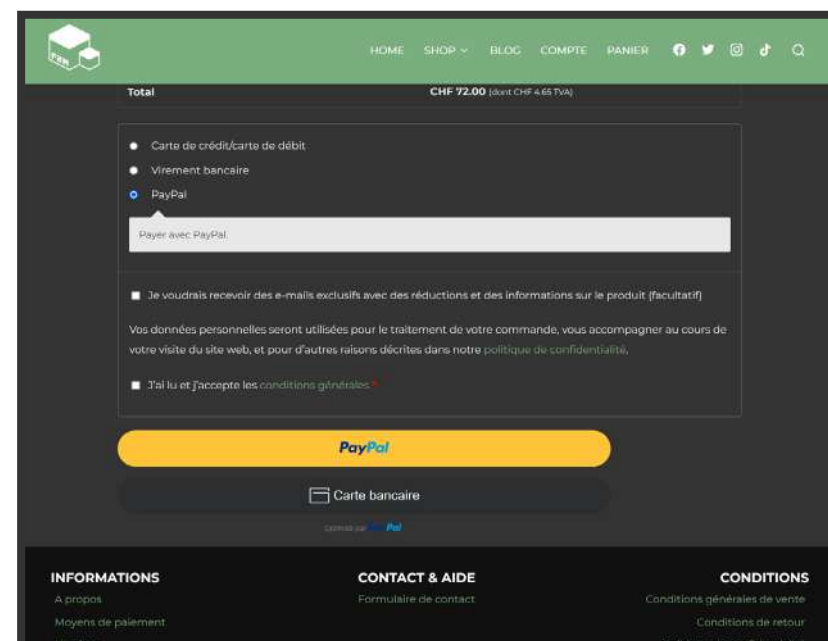
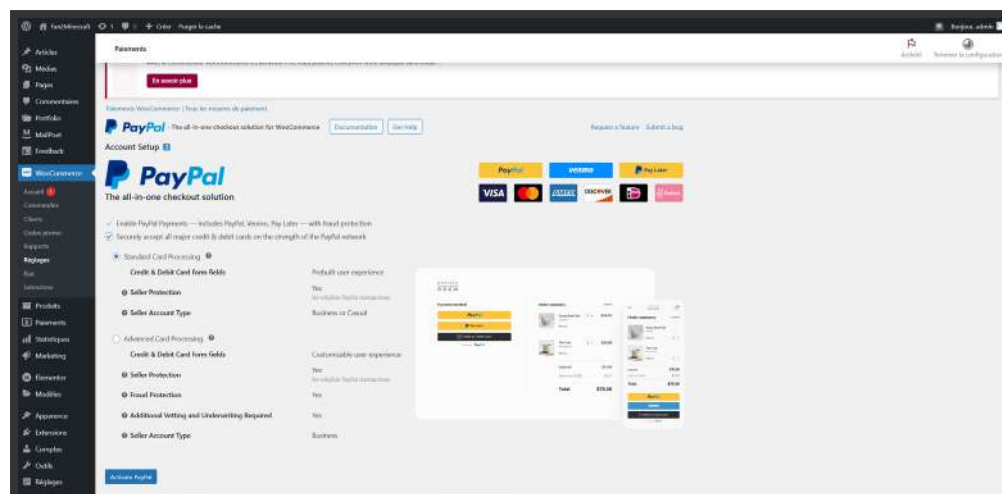
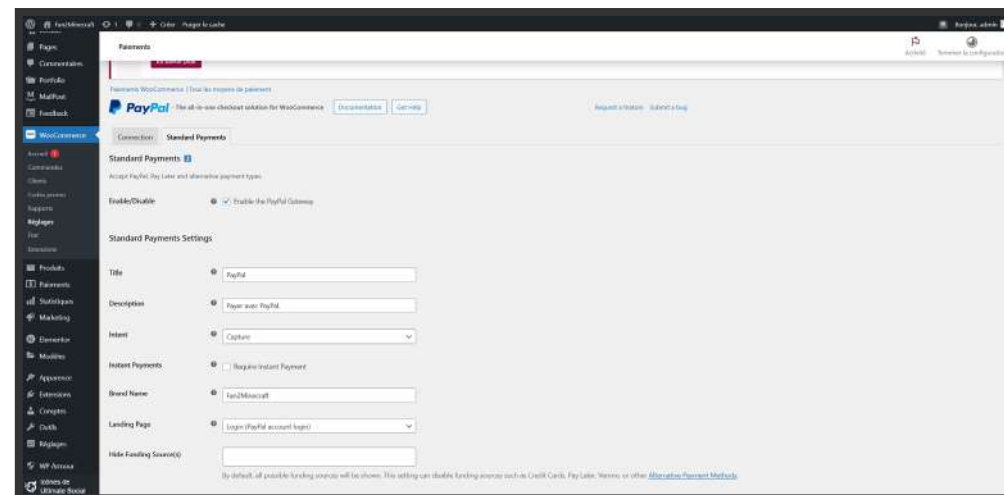
Une fois la configuration terminée, nous arrivons sur la page d'accueil de notre compte qui fait office de tableau de bord. Nous pouvons notamment voir notre solde, les montants crédités et débités, les factures, etc. Cette page est très utile pour avoir une vue d'ensemble pour constater les rentrées et sorties d'argent avec PayPal.



Maintenant que notre compte PayPal est prêt à l'emploi, nous allons pouvoir intégrer ce moyen de paiement à notre site. Pour ce faire, nous aurons besoin d'installer un [plugin](#) qui permet d'ajouter PayPal à WooCommerce. Nous pouvons trouver et installer ce plugin directement depuis WordPress.



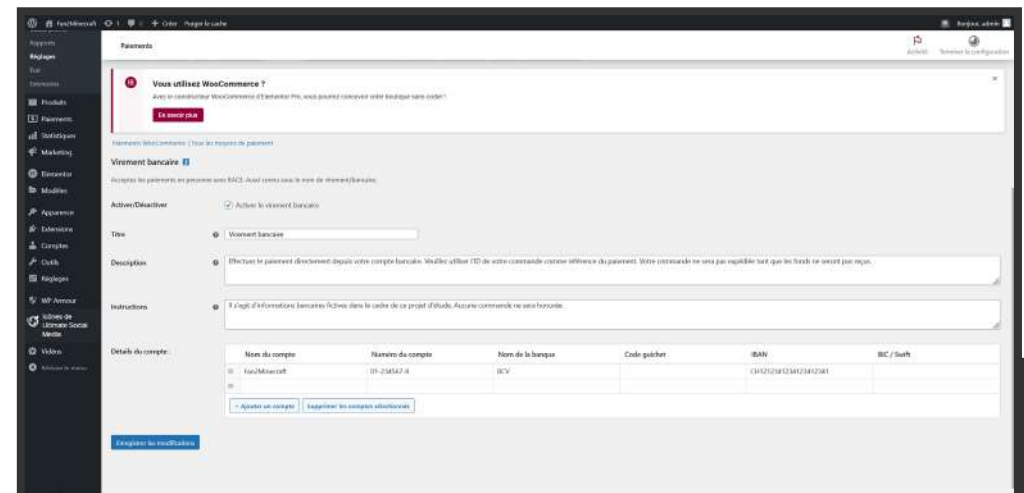
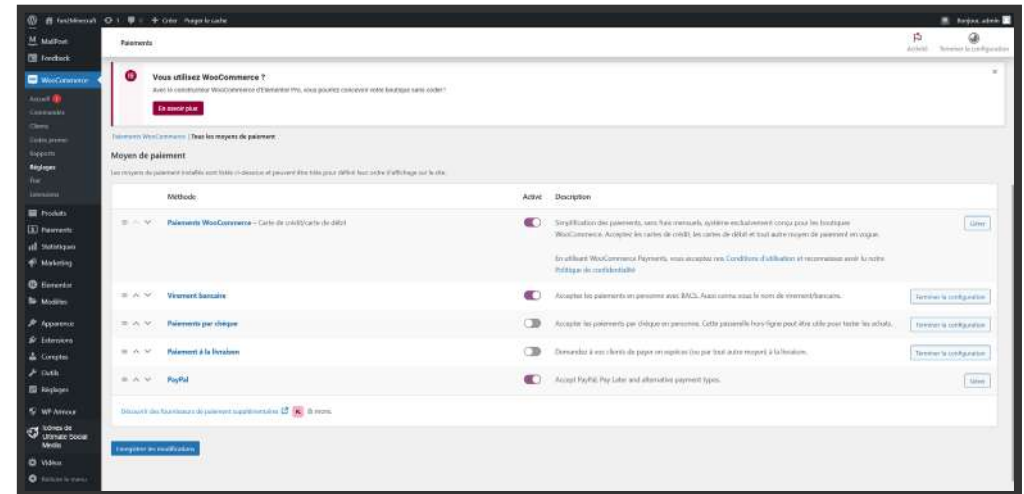
Une fois le plugin installé, nous arrivons dans les paramètres de WooCommerce pour configurer et activer PayPal. Nous laissons les réglages de base et réglons encore les derniers détails sur la manière dont le paiement s'affiche dans le panier ou à fin du processus d'achat. Une fois que nous avons paramétré le mode de paiement et relier WooCommerce à notre compte PayPal, cette nouvelle façon de payer sera opérationnelle. Nos clients auront dès à présent une nouvelle possibilité de paiement lors du passage en caisse. Il est important de noter qu'il y a des frais avec PayPal. En effet, PayPal prélève par transaction 3,4 % du montant en plus de CHF 0.55 comme commission fixe.





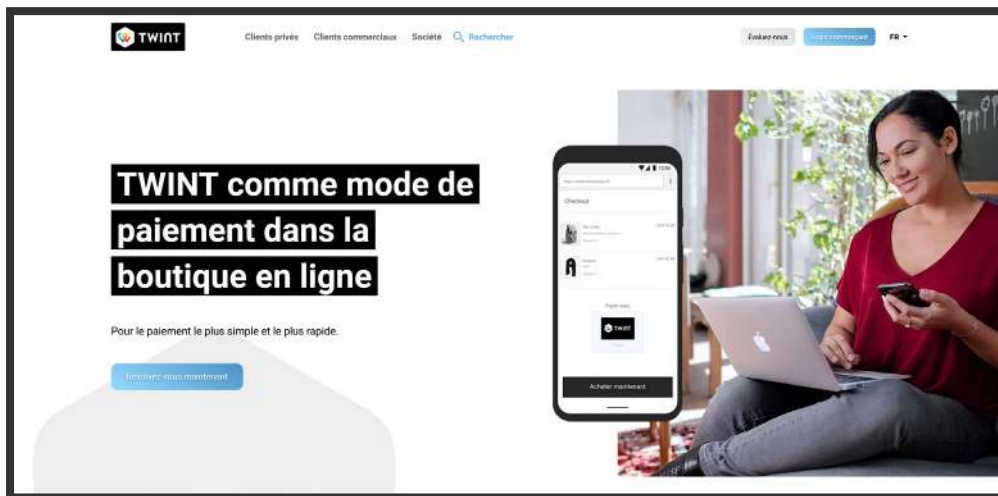
# Virement bancaire

Il est important d'être conscient que tout le monde n'a pas forcément de cartes de crédits et/ou de compte PayPal pour payer en ligne. C'est pourquoi nous rajoutons une autre méthode de paiement pour satisfaire un maximum de personnes. Pour activer le virement bancaire, il faut se rendre dans les réglages de WooCommerce puis dans les moyens de paiement. Nous pouvons alors activer le virement bancaire et cliquer dessus pour le paramétrer. Nous avons utilisé des données fictives pour la réception des paiements. De plus, nous ajoutons un message pour les clients qui les informe qu'il s'agit d'informations bancaires fictives et qu'aucune commande ne se sera honorée, car il s'agit d'un projet d'étude.



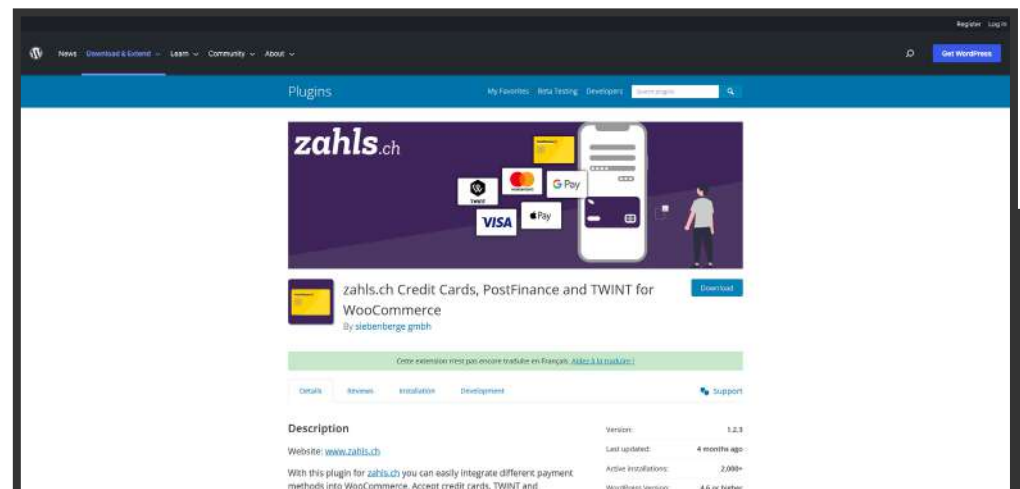
## Solution supplémentaire

Dans les consignes de ce projet, il nous est demandé de trouver une solution de paiement. Étant en Suisse, nous avons pensé à [TWINT](#). Il est indiqué sur le [site](#) de TWINT que, d'après une étude récente de la Haute école des sciences appliquées de Zurich, près de 77 % des commerces stationnaires et 76 % des boutiques en ligne proposent TWINT comme moyen de paiement en 2022. Il serait donc dommage de ne pas proposer une des méthodes de paiement les plus populaires et répandues en Suisse.



Nous avons trouvé un [plugin](#) qui nous permettrait l'ajout de TWINT sur WooCommerce. Il y a cependant de frais avec cette solution. L'entreprise qui propose ce plugin facture 2,9 % du montant de la commande ainsi que CHF 0.30 en plus. Il s'agit là de l'offre « Débutants » et il n'y a pas de frais mensuels ni de frais d'installation en plus. Si nous voulions diminuer le pourcentage des frais de transaction ainsi que la commission fixe, il faudrait prendre une des offres suivantes, mais cela engendrerait des frais mensuels supplémentaires.

Il existerait encore une autre solution pour intégrer TWINT. Nous pourrions utiliser un code QR non variable, mais cette solution ne nous semble pas appropriée pour un site e-commerce. En effet, les clients devront définir eux-mêmes le montant à nous envoyer. Cela freine le parcours du client et sa fluidité et pourrait également nous poser problème si les montants ne correspondent pas à ceux des commandes.





# Nos produits

## Choix des produits

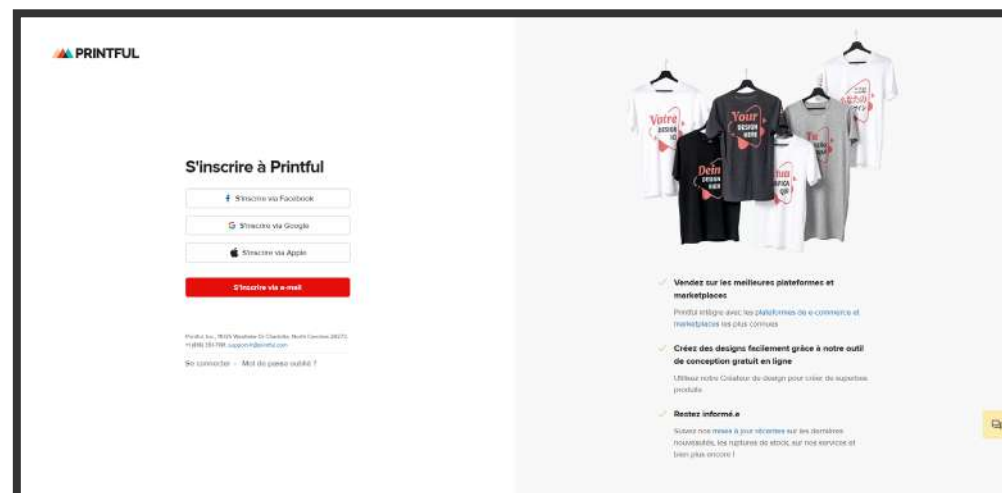
Le choix des produits proposés sur notre site e-commerce est basé sur l'engouement et la passion pour le jeu Minecraft. Nous proposons une large gamme de produits pour satisfaire les différents besoins et intérêts des fans, en incluant les articles de mode, les accessoires et les goodies. Chacune de ces catégories a été sélectionnée pour permettre aux joueurs de s'identifier avec leur passion pour Minecraft, que ce soit en portant un vêtement à l'effigie du jeu ou en utilisant un accessoire inspiré de ses univers. Les goodies quant à eux, représentent un moyen ludique de collectionner des objets en rapport avec Minecraft et de les exposer chez soi. En somme, nous croyons que ces produits sont la manifestation concrète de l'amour des fans pour le jeu et nous sommes fiers de les offrir à notre communauté.

Pour créer nos produits, nous avons utilisé une solution de personnalisation en ligne que nous décrirons dans le point

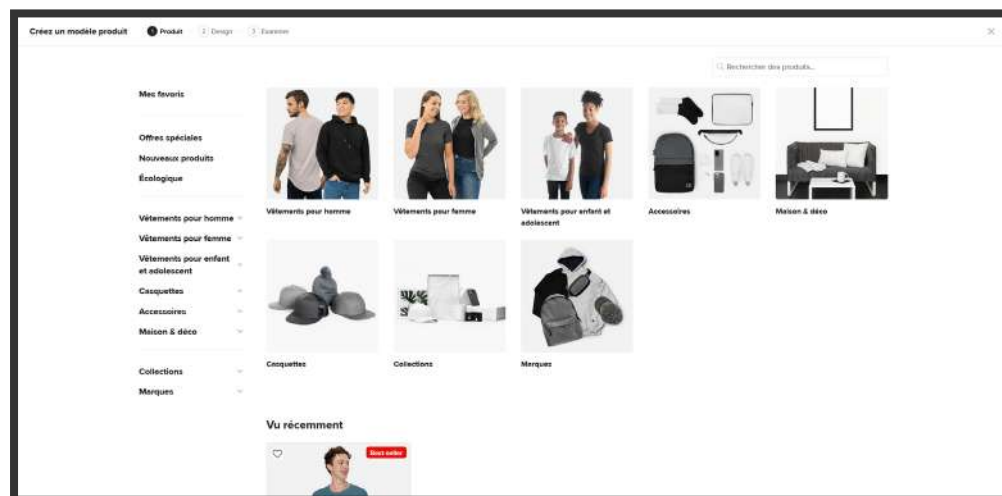
suivant. Pour les produits que nous souhaitons vendre, mais pour lesquels il n'était pas possible de créer directement depuis le site de personnalisation, nous les avons récupérés depuis des sites comme [AliExpress](#).

## Utilisation de Printful

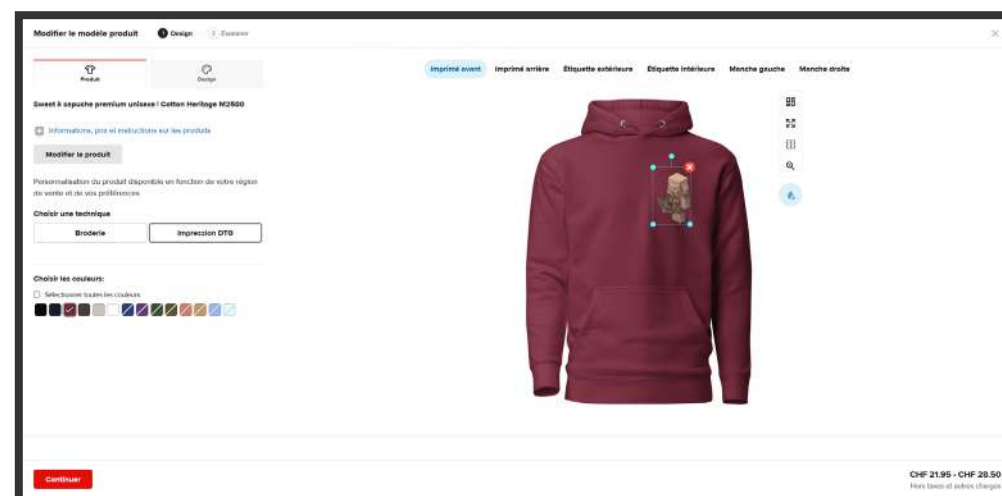
Comme expliqué précédemment, nous avons utilisé une solution de personnalisation en ligne. Il s'agit de [Printful](#) pour notre part. Ce site nous permettra de créer nos produits personnalisés à l'effigie de Minecraft. Il nous faut tout d'abord créer un compte sur leur plateforme.



Une fois que nous avons notre compte, nous allons pouvoir commencer la création de nos designs. Le site propose différentes catégories de produits que l'on peut personnaliser. Pour notre part, nous nous sommes concentrés sur les articles de modes, les accessoires et les goodies.



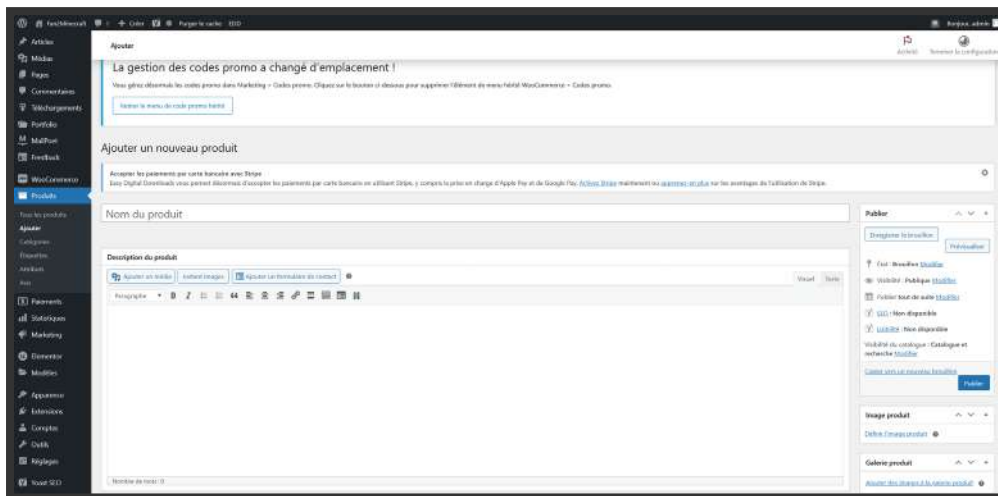
Prenons l'exemple des articles de modes avec un sweat à capuche. Nous avons juste à sélectionner un sweat et nous pouvons commencer la personnalisation. Nous pouvons choisir la couleur du pull, le dessin que l'on souhaite mettre dessus, le type de rendu (broderie ou impression) et plus encore. Nous nous sommes concentrés sur un dessin par pull et sur de l'impression en règle générale, car la broderie est assez limitée en termes de nombre de couleurs. Nous avons également un onglet d'information qui précise les caractéristiques du produit comme sa matière ou ses dimensions. Ces informations nous seront utiles lors de l'intégration des produits sur notre site. Nous avons procédé de la sorte pour tous les produits personnalisés sur notre site.



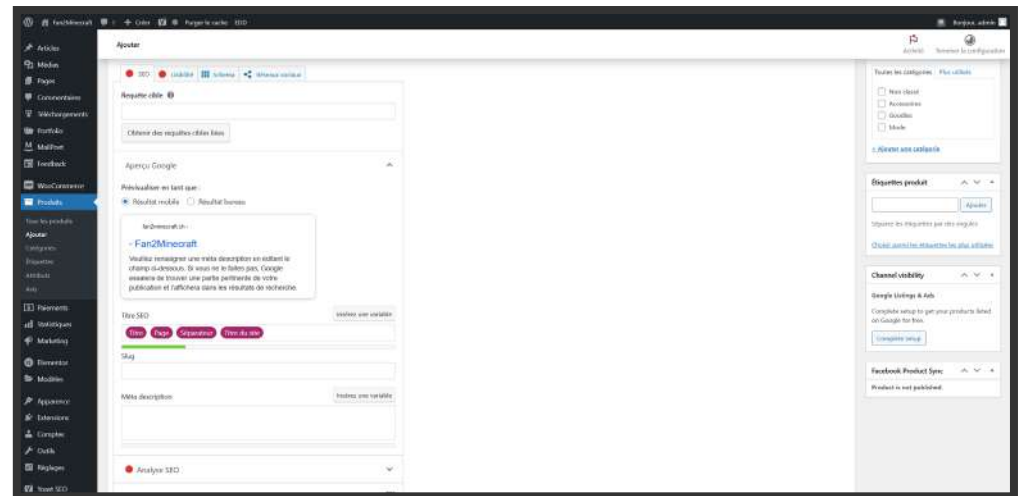
# Intégration sur le site

Pour intégrer nos produits sur notre site, il faut nous rendre sur WordPress et dans l'onglet dédié aux produits. Nous pouvons alors ajouter un nouveau produit et remplir les champs importants.

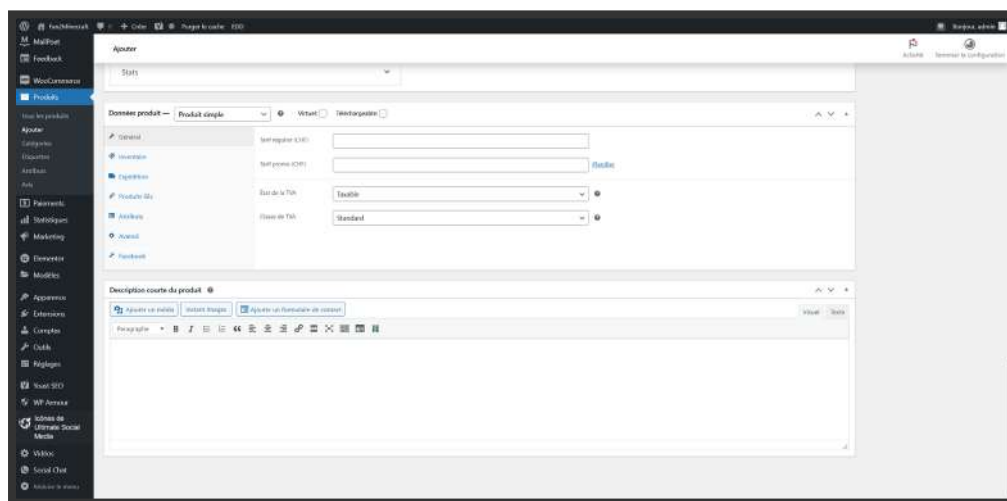
Nous pouvons donner un nom à notre produit, décrire la façon dont il s'affiche dans l'URL, une description, une 1ère image du produit et une galerie d'images.



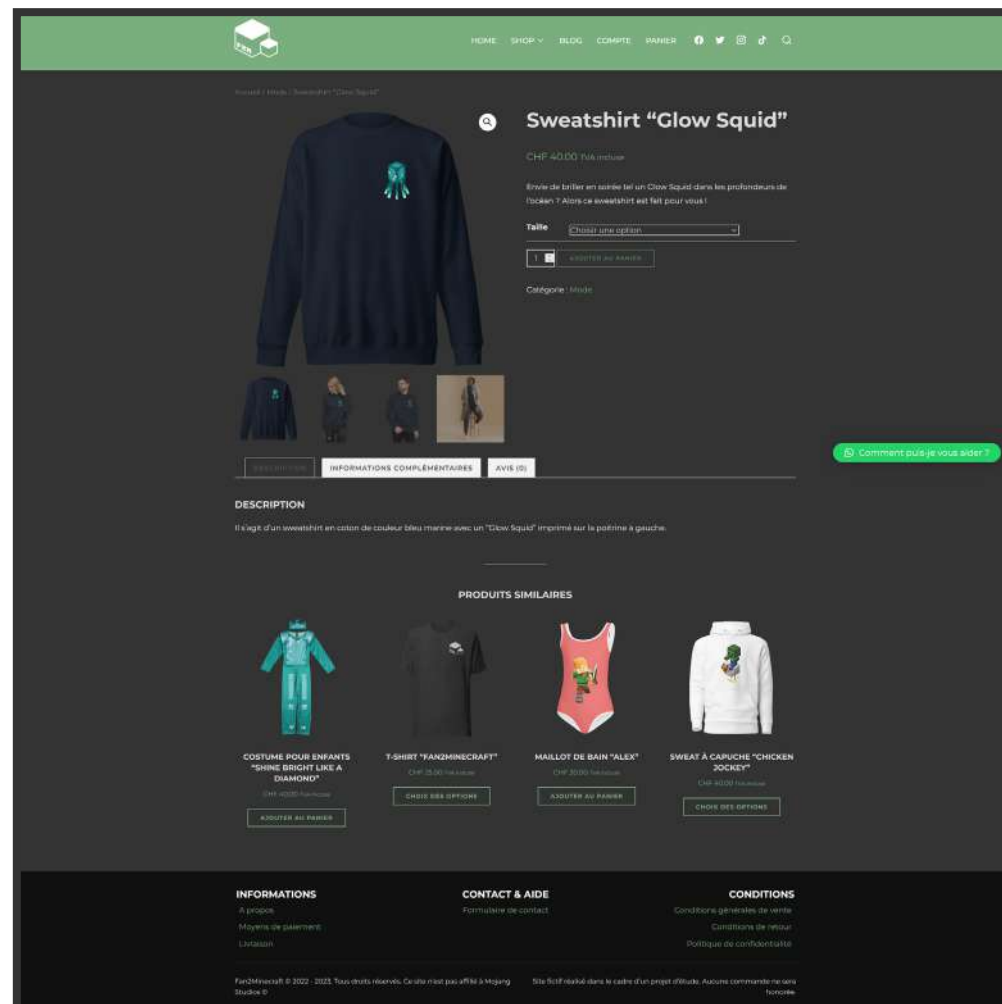
Plus bas dans la page, nous pouvons paramétrer la façon dont le produit apparaît dans les moteurs de recherche et attribuer une catégorie au produit. Il s'affichera alors dans cette catégorie sur le site.



Dans la dernière partie de l'assistant d'ajout de produits, nous pouvons définir un prix, choisir s'il s'agit d'un produit simple ou d'un produit variable (avec plusieurs tailles par exemple), définir la quantité en stock, la dimension pour l'expédition et nous pouvons également donner des attributs à notre produit. C'est dans ces attributs que l'on enregistrera les tailles, la matière, les dimensions, etc. Nous pouvons également rajouter une courte description visible à la droite du produit.



Une fois que nous avons entré toutes les données de notre produit, nous pouvons le publier sur le site. Pour les visuels, nous avons utilisé ceux créés avec Printful, ce dernier nous ayant même créé différents mockup. La capture d'écran ci-dessous montre le rendu final d'une page de l'un de nos produits.



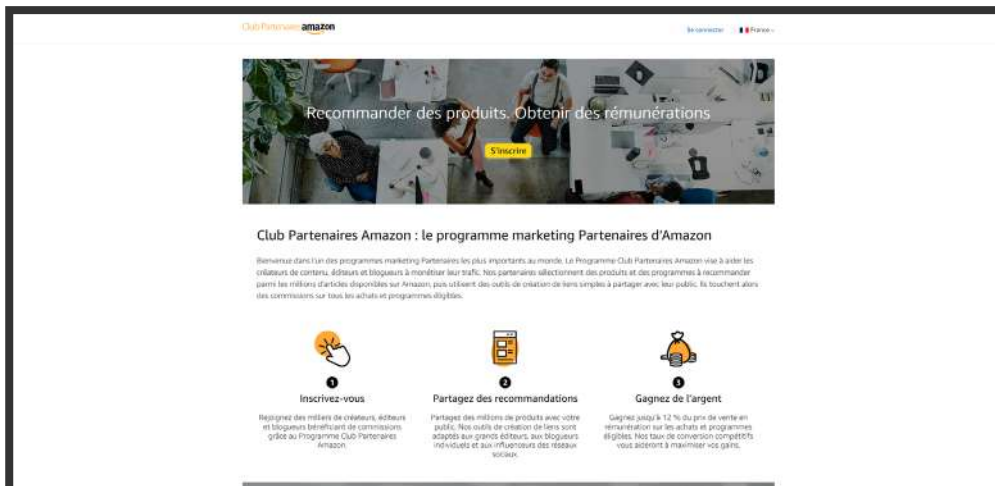
## Réflexion sur les pages produits

Les pages qui regroupent nos différents articles de ventes sont de natures légèrement minimalistes. C'est un élément très important auquel nous avons réfléchi, celui-ci nous permet de rendre l'expérience de nos visiteurs beaucoup plus agréable. Nos images de produits sont précises et représentent avec exactitude l'article en question, afin qu'un potentiel acheteur puisse se faire une idée concrète de celui-ci de manière rapide.

Afin d'améliorer le contenu de ces pages, nous avons également pensé à proposer un choix diversifié de produits, nous ne voulions pas rester seulement sur de simples vêtements tels que des t-shirts par exemple.

# Amazon « Club Partenaire »

Pour clôturer cette partie sur les produits, nous allons créer un compte [Amazon « Club Partenaire »](#). Il s'agit d'un programme de parrainage proposé par Amazon pour les sites e-commerce. Ce programme permet aux sites de gagner une commission sur les ventes réalisées par leurs utilisateurs sur Amazon, en échange de la promotion du site Amazon et de ses produits. Les sites partenaires peuvent créer des liens d'affiliation vers des produits sur Amazon et lorsque leurs utilisateurs achètent ces produits via ces liens, les sites partenaires reçoivent une commission sur le montant de l'achat. Ce programme est un moyen pour les sites e-commerce de monétiser leur audience en les incitant à faire des achats sur Amazon, tout en renforçant leur propre marque et leur notoriété.



Pour commencer, nous allons nous rendre sur leur [site](#) pour créer un compte. Il nous suffit de remplir tous les champs demandés et notre compte sera créé et prêt à l'emploi. Les captures d'écran suivantes retracent la création du compte.

### Créer un compte

**Votre nom**

**E-mail**

**Mot de passe**

i Les mots de passe doivent au moins avoir 6 caractères.

**Entrez le mot de passe à nouveau**

**Créer votre compte Amazon**

En créant un compte, vous acceptez les [conditions générales de vente](#) d'Amazon. Veuillez consulter notre [notice Protection de vos Informations Personnelles](#), notre [notice Cookies](#) et notre [notice Annonces publicitaires basées sur vos centres d'intérêt](#).

Vous possédez déjà un compte ? [Identifiez-vous](#)

### Vérifier l'adresse e-mail

Pour vérifier votre email, nous avons envoyé un code à [admin@fan2minecraft.ch](mailto:admin@fan2minecraft.ch) ([Modifier](#))

**Saisir un code**

**Vérifier**

[Renvoyer le code](#)

### Informations sur votre compte

**Important :** Veuillez lire [ces instructions](#) avant de remplir ce formulaire.

À qui devons-nous envoyer nos paiements ?

**Nom du bénéficiaire \***

Entrez le nom tel qu'il doit apparaître sur le chèque. Si le chèque doit être envoyé à un individu autre que le bénéficiaire, entrez le nom du bénéficiaire dans le champ « Adresse 1 » ci-dessous.

**Adresse ligne 1 \***

**Adresse ligne 2**

**Adresse ligne 3**

**Ville \***

**État, province ou région \***

**Code postal \***

**Pays \***

**Numéro de téléphone \***



**Qui est le contact principal pour ce compte ?**

☒ Le bénéficiaire donné ci-dessus

☐ Quelqu'un d'autre ; je dois entrer ses coordonnées

**Pour les besoins de l'administration fiscale américaine, êtes-vous citoyen américain ?**

En général, vous êtes considéré comme américain si vous êtes (1) un citoyen américain, (2) un résident aux États-Unis ou (3) une

Informations sur le compte

Liste des sites internet et applications mobiles

Profil

Commencer à utiliser le Club Partenaires

### Profil

**Important :** Veuillez lire [ces instructions](#) avant de remplir ce formulaire.

**Choisissez votre ID Partenaire \***

**Parlez-nous du contenu que vous créez. \***

Que peuvent faire les utilisateurs sur votre site internet ou application mobile, à qui s'adresse-t-il ou elle et quels autres types de produits avez-vous l'intention de mettre en avant ?

**Lequel des énoncés suivants décrit le mieux votre contenu ? \***

☐ Blog
 ☐ Comparateur de prix
 ☐ Site de contenu/niche

☐ Deals & Coupons
 ☐ Site de Marque/Distributeur/Auteur/Artiste
 ☐ Site à but non lucratif

☒ Autre

**Comment avez-vous entendu parler de nous ? \***

En tapant les caractères qui s'affichent dans ce champ, vous aidez Amazon à bloquer les envois de formulaires automatisés. Cela nous permet de lutter contre la fraude et les abus et de continuer à fournir un service de haute qualité à tous nos clients.

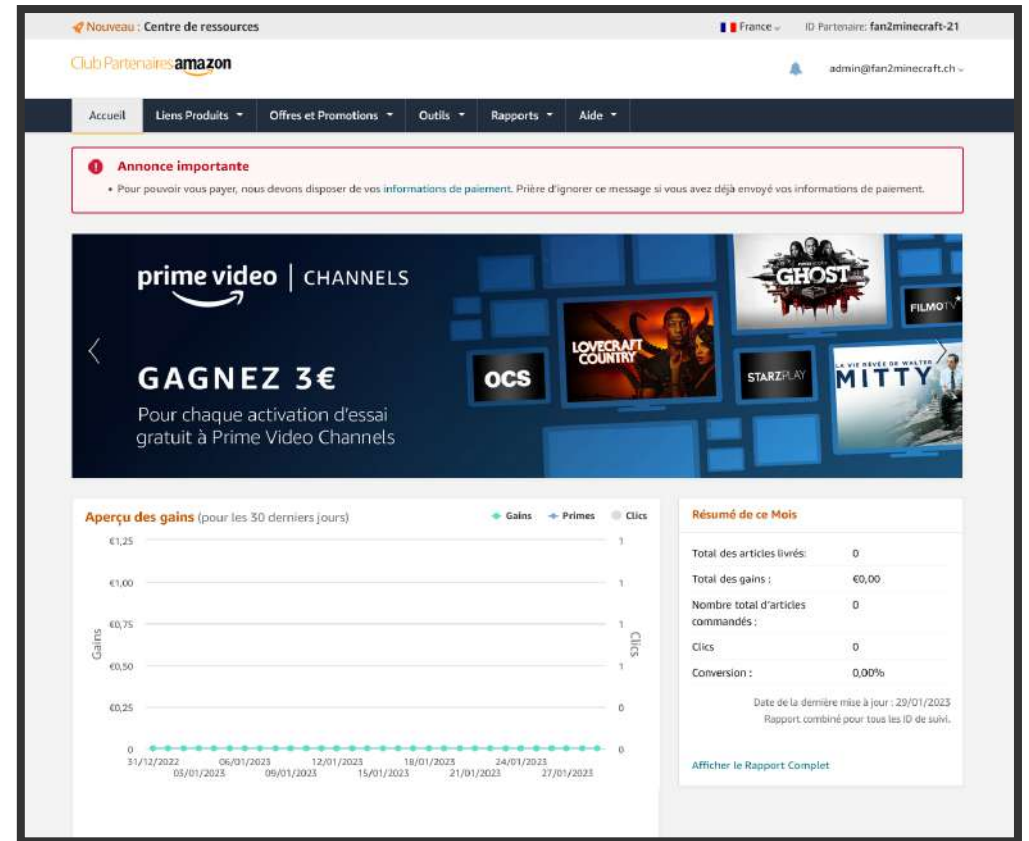
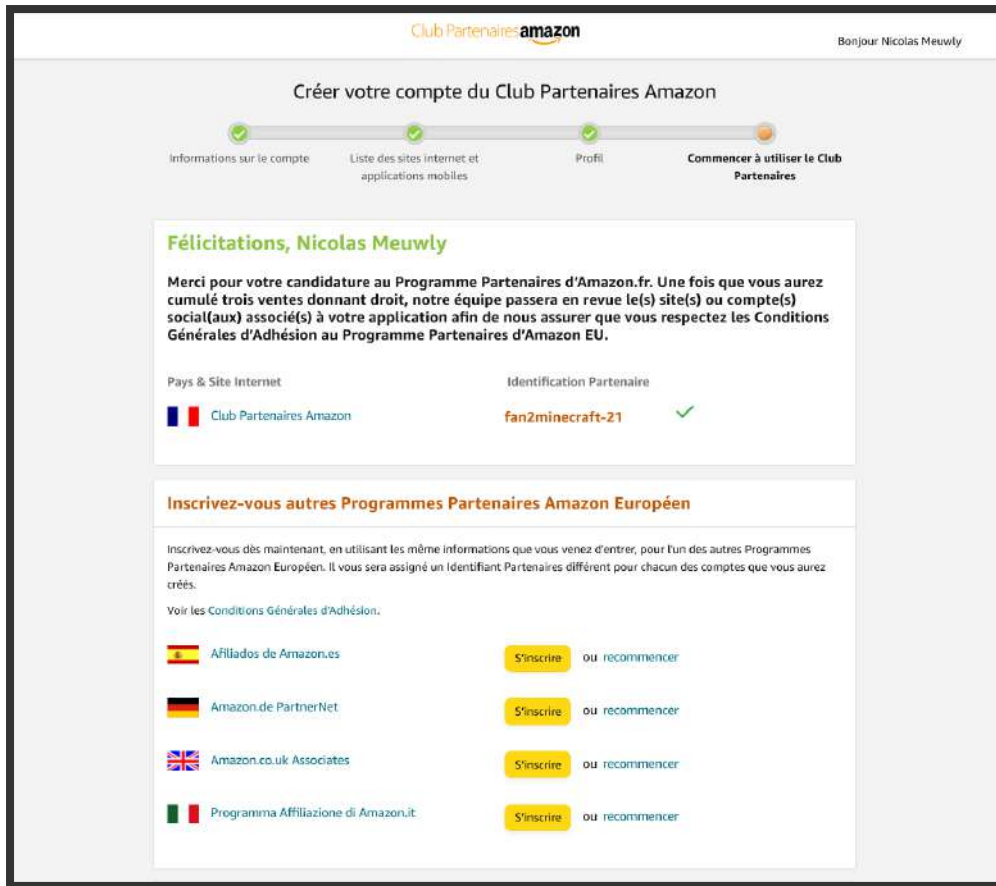
[Essayez une image différente](#)

☐ Essayez le captcha audio

**Tapez les caractères de l'image ci-dessus \***

☒ Vous acceptez les [Conditions générales d'adhésion du Programme Partenaires](#)







# Définition des prix

## Calcul des prix

Une des étapes importantes pour un commerce classique ou en ligne est la définition du prix des produits vendus.

Le prix de vente d'un produit pour un commerce en ligne peut être déterminé en utilisant plusieurs facteurs, notamment :

1. Coûts de production: le coût des matières premières, des frais de main-d'œuvre, des frais de transport et de stockage doit être pris en compte pour déterminer le coût de production d'un produit.
2. Concurrence: il est important de connaître les prix pratiqués par les concurrents pour déterminer le prix le plus compétitif pour le produit.
3. Valeur perçue: la qualité du produit, sa durabilité, sa marque et d'autres facteurs peuvent affecter la valeur perçue et, par conséquent, le prix de vente.

4. Marges bénéficiaires: le prix de vente doit prendre en compte les marges bénéficiaires souhaitées pour couvrir les coûts d'exploitation du commerce en ligne et générer un profit.
5. Demande: la demande pour le produit peut influencer le prix, car une forte demande peut permettre d'augmenter le prix, tandis qu'une faible demande peut nécessiter une réduction de prix pour stimuler les ventes.

En utilisant une combinaison de ces facteurs, il est possible de déterminer un prix de vente raisonnable pour le produit qui tient compte des coûts, de la concurrence, de la valeur perçue et de la demande.

En prenant compte majoritairement le facteur 1 et 4 pour définir nos prix, nous sommes arrivés au calcul final suivant.

+	Prix d'achat
+	Frais de livraison
<hr/>	
=	Prix de revient d'achat
+	Frais d'emballage/stockage
+	Marge fixe de 20%
<hr/>	
=	Prix de vente HT
+	TVA à 7.7%
+	Arrondi
<hr/>	
=	Prix de vente TTC
<hr/>	

Pour aller plus loin, voici un descriptif plus approfondi sur la construction du prix de vente.

1. Prix d'achat: prix auquel nous avons acheté le produit au fournisseur.
2. Frais de livraison: frais liés à l'acheminement de la marchandise du fournisseur jusque chez nous.
3. Prix de revient d'achat: prix que nous avons finalement payé pour avoir notre marchandise.
4. Frais d'emballage/stockage: frais liés à l'emballage et le stockage des produits par nos soins.
5. Marge fixe de 20 %: il s'agit de la marge que l'on réalise sur la vente du produit.
6. Prix de vente HT: prix de vente avant l'ajout de la TVA.
7. TVA à 7.7 %: taxe sur la valeur ajoutée avec un taux normal de 7.7 % en Suisse (le taux passera à 8.1 % à partir du 01.01.2024).

8. Arrondi: arrondi en faveur du client pour arriver à un prix final arrondi au CHF 0.05 près.

9. Prix de vente TTC: prix de vente final que le client paiera pour son produit.

À ce prix de vente, le client aura à payer des frais de livraison selon le temps qu'il souhaite attendre. Cela va de la livraison classique à CHF 7.- pour 2 à 5 jours à la livraison le jour même à CHF 64.- en passant par la livraison express à CHF 9.- en 1 à 2 jours.

Les différents frais liés à l'expédition et l'emballage seront traités dans le chapitre suivant.

# Logistique

## Choix du fournisseur

Le site [Medewo](#) est très agréable d'utilisation. De plus, il possède une catégorie spécialement dédiée pour les commerçants en ligne.

## Estimation des coûts

Nous avons environ une trentaine de produits à la vente sur notre site. Ne sachant pas le stock réel que nous pourrions avoir dans notre entrepôt fictif, nous avons basé les calculs suivants sur environ une dizaine d'articles pour chaque produit qu'il y a sur le site

## Articles « Mode ».

Pour tous nos produits de modes, au vu de la taille peu conséquente et de la non-fragilité de ceux-ci, nous avons opté pour

des pochettes d'expédition en papier refermable. Medewo n'a pas laissé la possibilité de descendre en dessous de 200 pièces pour la commande.

### Articles ajoutés



143.935  
PAPERMAIL RETURN, 450×100×570 mm  
avec double fermeture adhésive, brun

CHF / pce: 1,261 CHF

200 pce  
Total: 252,20 CHF




## Articles « Accessoire »

Nos accessoires ont une taille relativement moyenne, à l'exception des coques de smartphones et des tapis de souris qui sont plus petits. C'est donc pour cela que nous avons choisi des cartons d'expédition de deux tailles différentes.

	1402.008 NIVEAU-BOX S 180×120×100/50 mm micro-cannelure 1,5 mm, brun	60 pce	1,39 CHF / pce	83,40 CHF
	1402.014 NIVEAU-BOX S 305×216×220/130 mm micro-cannelure 1,5 mm, brun	60 pce	2,65 CHF / pce	159,00 CHF

## Articles “Goodies”

Pour tous nos articles de la catégorie goodies les tailles varient également. Il y a des articles plutôt imposants comme l'épée ou bien encore l'arc et, au contraire, des articles très minimes comme les porte-clés et les mugs. Nous avons donc trois dimensions différentes pour les cartons.

	1402.014 NIVEAU-BOX S 305×216×220/130 mm micro-cannelure 1,5 mm, brun	60 pce	2,65 CHF / pce	159,00 CHF	×
	1402.016 NIVEAU-BOX S 305×230×160/70 mm fine-cannelure 3 mm, brun	60 pce	2,68 CHF / pce	160,80 CHF	×
	1402.030 NIVEAU-BOX S 460×309×300/180 mm fine-cannelure 3 mm, brun	60 pce	3,74 CHF / pce	224,40 CHF	×

## Protection & étiquettes

Pour protéger nos articles d'éventuels dégâts lors du transport, nous avons opté pour le papier bulle que nous allons disposer autour du produit. Nous avons également pensé à du ruban adhésif ainsi que des porte-documents que nous pourrions coller directement sur le carton.

	133.250 Ruban adhésif PP solide 35 µm, 50 mm/66 lm transparent	36 rt.	3,84 CHF / rt.	138,24 CHF	×
	119.730 MECOUVERT® PAPER C6/5, 228×120 mm, rouge livraison/facture fenêtre à gauche	1000 pce	0,071 CHF / pce	71,00 CHF	×
	196.060.CH Film à bulles d'air 75 µm, STANDARD La 60 cm × Lø 100 lm	2 rt. correspondre à 120 m²	1,04 CHF / m²	124,80 CHF	×

Il faudra donc, au total, compter pour un minimum de CHF 1375.- pour les estimations de coûts pour nos besoins en emballages.

## Coûts de livraison

Les produits que nous proposons ne sont pas très encombrants et donc, ainsi, nos colis ne dépasseront que très rarement la barre des 2 kg. En partant de ce principe, à l'aide du calculateur de prix/assistant d'expédition de la poste, nous avons pu estimer un coût de CHF 7.- pour un poids égal ou inférieur à 2 kg et pour ceux qui dépasseraient alors il faudrait compter CHF 9.70.

 **Aperçu**

**Pays de destination**  
Suisse

**Votre envoi**  
Colis

**Poids**  
jusqu'à 2 kg

**Date de distribution**  
-

**Prestations complémentaires facultatives**  
-

**Prix** **CHF 7,00**

 **Aperçu**

**Pays de destination**  
Suisse

**Votre envoi**  
Colis

**Poids**  
jusqu'à 10 kg

**Date de distribution**  
-

**Prestations complémentaires facultatives**  
-

**Prix** **CHF 9,70**

## Livraison le jour même

Nous pouvons imaginer qu'un de nos clients soit très pressé de recevoir sa marchandise, par exemple pour un cadeau d'anniversaire qui ne peut pas attendre un jour supplémentaire. Il est possible de lui parvenir le colis le jour même de sa commande avec la poste. Il faut bien évidemment prendre en compte que c'est un processus très coûteux. Le calculateur de prix/assistant d'expédition nous indique une somme totale de 64 francs. Le prix est le même pour les colis allant jusqu'à 10 kg dans ce cas.

**Calcul des prix & assistant d'expédition**  
Calculez et affranchissez votre envoi en ligne

Type d'envoi

Mode d'expédition

Vue d'ensemble

Mode d'expédition

Quand votre envoi doit-il arriver chez le destinataire?  
Aujourd'hui - CHF 64,00

Heure de distribution

☒ de 14h00 à 17h00  
☐ De 16h30 à 21h00

L'envoi ne peut pas être déposé dans n'importe quelle filiale de la Poste. La dernière heure de dépôt possible varie de 10h00 à 12h30. [Informations complémentaires](#)  
Veuillez renseigner le NPA de votre emplacement et nous vous indiquerons les lieux les plus proches.

**Aperçu**

**Pays de destination**  
Suisse

**Votre envoi**  
Colis

**Poids**  
jusqu'à 2 kg

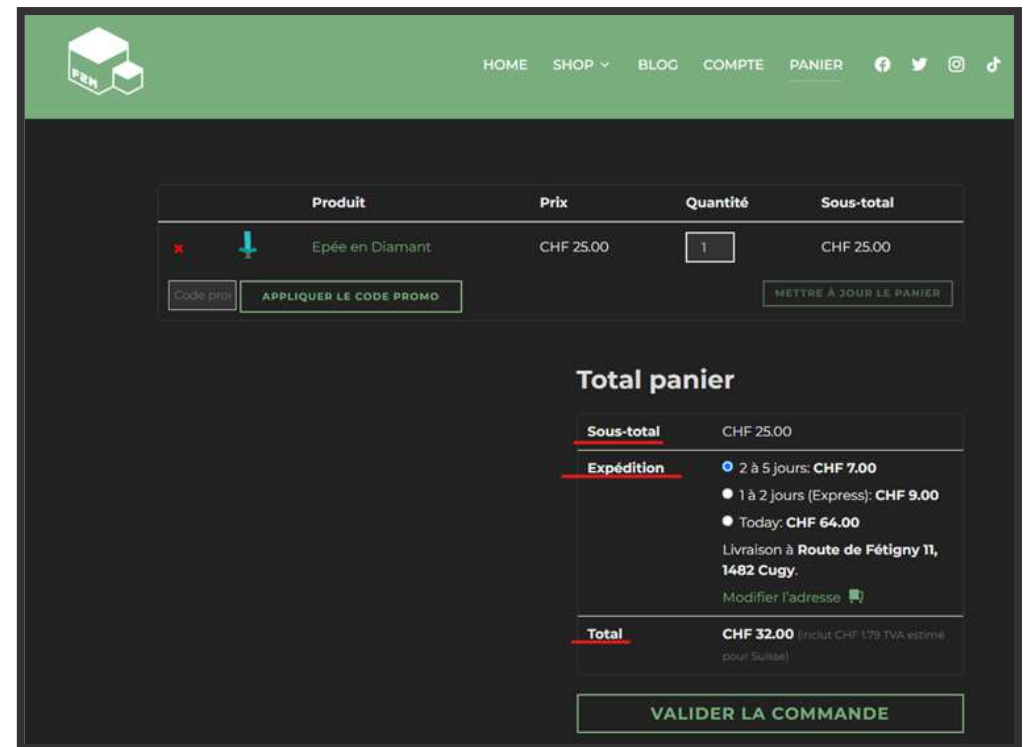
**Date de distribution**  
02.02.2023  
de 14h00 à 17h00 -

**Prestations complémentaires facultatives**  
-

**Prix** **CHF 64,00**

## Options de livraison

Nous avons réfléchi à une manière de présenter nos différentes options de livraison pour les clients. Les deux points les plus importants selon nous étaient la transparence à l'égard de l'acheteur ainsi que la spécification des options d'expéditions pour celui-ci. Nous avons donc proposé trois modes d'expéditions. Les titres de chacun sont clairs afin que le client puisse savoir directement de quoi il s'agit. Les prix indiqués sont les prix finaux et le consommateur n'aura donc pas de mauvaise surprise, par la suite, en validant sa commande.



# Expérience utilisateur

## Intégration de l'UX dans notre site

Nous avons choisi un thème WordPress qui était compatible avec l'univers du e-commerce. Le site en propose de très bons. Nous n'avons pas réellement eu de difficulté, car tout était bien aménagé pour faciliter la mise en place de notre site e-commerce. Il a fallu, tout de même, apporter quelques modifications directement dans le code CSS et HTML. En effet, le fait d'utiliser un template nous a restreints lorsque nous voulions apporter des modifications plus pointues que d'habitudes.

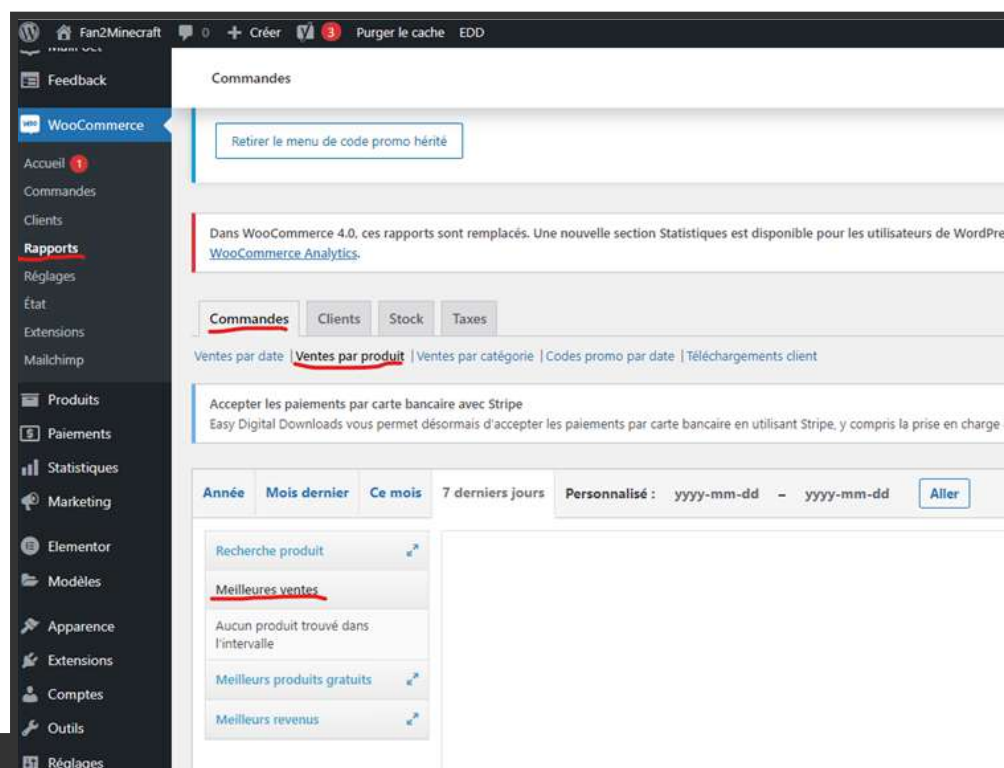
## Améliorations possibles

L'ajout de Twint est une amélioration à laquelle nous avons pensé. C'est surtout pour son côté sécurisant, car c'est un mode de paiement 100 % suisse. De plus c'est très simple de payer avec Twint avec le système de QR code notamment. Des réponses automatiques sont également une bonne solution d'amélioration pour l'expérience utilisateur. Sachant que les questions des clients sont souvent les mêmes, un système de réponse automatisé va améliorer la vitesse et donc il y aura une meilleure satisfaction du client.

# Performances du site

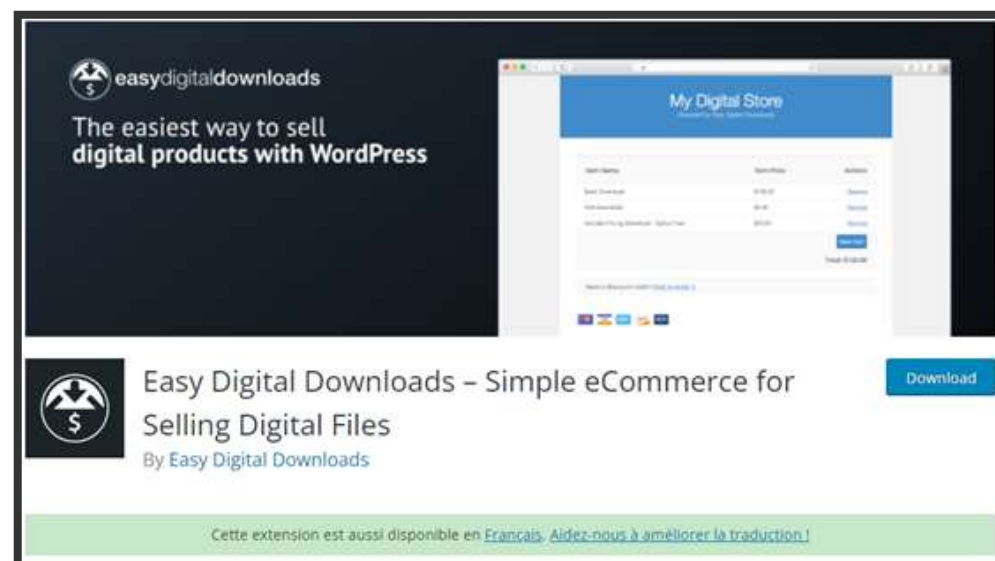
## Liste des produits les mieux vendus

WooCommerce nous met à disposition un rapport détaillé de nos commandes. Dans celui-ci nous pouvons avoir accès à la liste qui nous montre lesquels de nos produits se vendent le mieux. Comme c'est un site fictif sur l'exemple qui va suivre, il n'y aura pas de données.



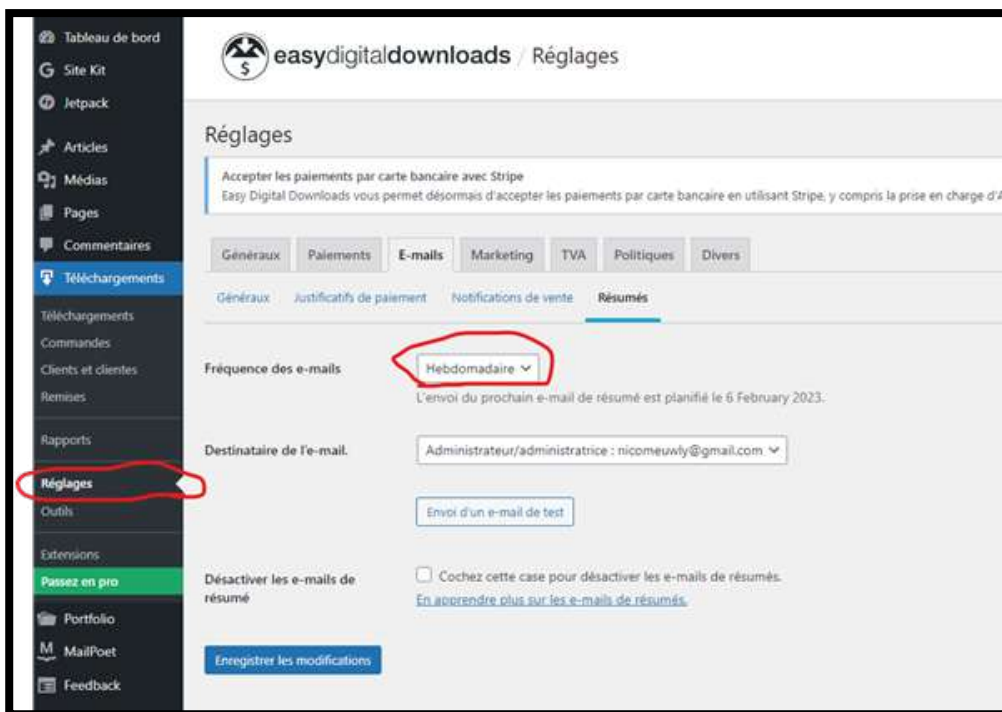
## Mail hebdomadaire de rapport de vente

Pour recevoir la synthèse des chiffres de vente de notre site directement par mail, nous avons utilisé [l'extension](#) « Easy Digital Downloads » disponible sur WordPress.





Une fois installée, dans la barre latérale, une catégorie «téléchargements» va apparaître. Dans les réglages puis dans l'onglet «E-mails», on règle la fréquence pour avoir un reçu hebdomadaire et voilà, nous recevons un e-mail chaque semaine à l'adresse que nous avons indiquée, avec le détail de nos chiffres de vente.

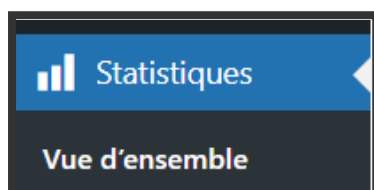


## Données analytiques

Afin d'avoir un tableau de bord des données analytiques propres à la boutique, WooCommerce met à disposition un onglet statistique. Les données que nous souhaitons consulter sont les suivantes :

- Le nombre de visites
- Le taux de conversion
- Le panier moyen
- Le chiffre d'affaires réalisé

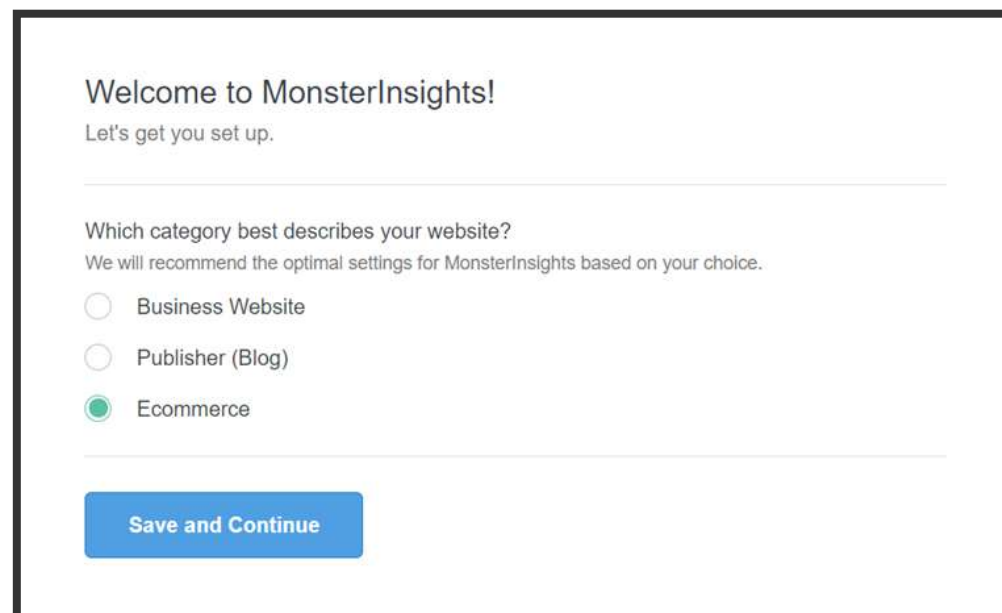
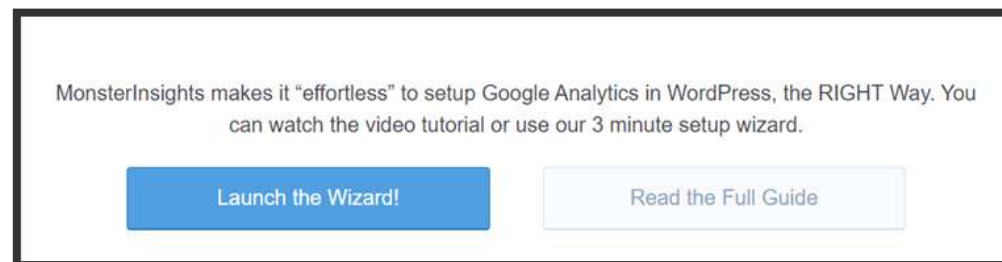
À noter que nous calculons nous-mêmes le taux de conversion avec le nombre de produits vendus divisé par le nombre de visiteurs uniques.

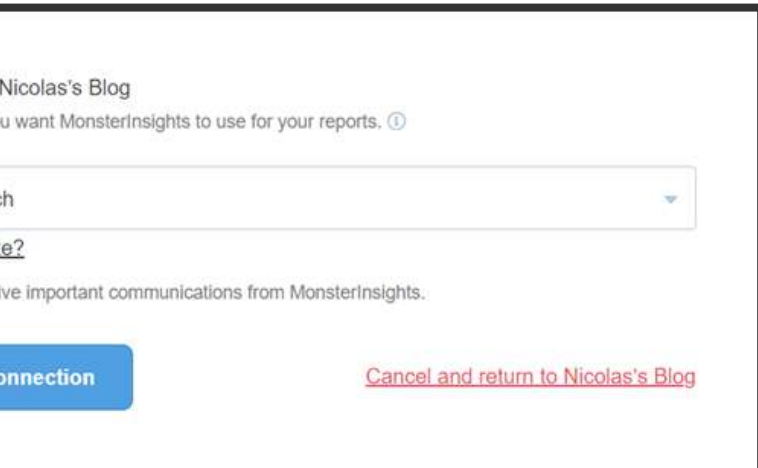


Performances			
Total des ventes	Ventes nettes	Commandes	Produits vendus
CHF 0.00	CHF 0.00	0	0
Variantes vendues	Visiteurs	Vues	
0	12	54	

## Tunnel client

Nous avons trouvé un rapport des comportements utilisateurs (tunnel) sur Google Analytics. Nous avons toutefois essayé de directement avoir ce tunnel de comportement sur WordPress mais cela nécessiterait la version pro du [plugin](#) Monster Insights.





# Marketing SEO

## Audit


Nous avons effectué un premier audit de notre site afin de déterminer qu'elle serait les pistes sur lesquelles se focaliser. Nous avons constaté que le référencement naturel ainsi que la performance étaient des points qui nous faisaient tort.



1. Concernant le référencement, nous allons devoir mettre un point sur la description des données. Par exemple, fournir une balise Meta description, revoir la hiérarchie des titres, décrire les contenus visuels avec l'attribut alt ou de se focaliser sur des mots-clefs. Plus simplement, donner plus de sens aux données que nous présentons.
2. Étant donné que notre site est très illustré, nous allons devoir mettre un accent sur la compression des photos. Nous devons permettre un export très léger afin que le chargement des pages de notre site web ne soit pas trop long.

Pour nous aider dans cette démarche, nous avons fait appel à l'extension YoastSEO présente dans les extensions WordPress. L'outil d'optimisation nous a permis de configurer les métadonnées pour nos réseaux sociaux, la balise de métadescription, l'image du site, son titre, etc. Une fois cela fait, il a été nécessaire de travailler sur le SEO de toutes nos pages. YoastSEO

permet de travailler sur cet axe directement pendant la rédaction. Nous avons donc réoptimisé toutes les pages qui nécessitaient d'être mieux référencée. Seulement la version gratuite ne présente que peu d'options. De plus, la configuration est abrégée rapidement, car l'estimation Semrush est limitée, car il s'agit de la version gratuite. La version premium serait à envisager dans le futur. Nous avons tout de même augmenté le niveau de SEO de nos différentes pages. Si les modifications ne sont pas encore à jour, c'est parce que Google prend quelques jours pour mettre à jour les métadescriptions.



## Yoast SEO

Améliorez votre SEO avec WordPress : rédigez de meilleurs contenus et utilisez un site WordPress optimisé en utilisant l'extension Yoast SEO.

Par [Team Yoast](#)

★★★★★ (27 537)  
5 millions et + installations actives

Dernière mise à jour : il y a 1 semaine  
✓ Compatible avec votre version de WordPress

[Installer maintenant](#)  
[Try it first](#)  
[Plus de détails](#)

### OPTIMISATION DES DONNÉES SEO

Analysons votre site comme Google le ferait et faisons travailler les indexables en lançant l'optimisation des données SEO ! Ils corrigeront immédiatement les problèmes techniques sans action de votre part !

Si vous avez beaucoup de publications, cette optimisation peut prendre un certain temps. Mais ça en vaut la peine ! Pour en savoir plus, [découvrez les avantages de l'équipe d'indexables](#).

[Démarrer l'optimisation des données SEO](#)

*Cette fonctionnalité remplace le compteur de liens textuels et l'analyse de maillage interne*

[Continuer](#)





## PROFILS SOCIAUX

Nous avons besoin d'un peu d'aide de votre part ! Ajoutez les comptes Facebook et Twitter de votre entité afin que l'on optimise également les métadonnées pour ces plateformes.

### Facebook

### Twitter

### Autre profil social



### Autre profil social



+ Ajouter un autre profil

Enregistrer et continuer

Retour

## Nom de site alternatif

Utilisez le nom de site alternatif pour un acronyme ou une version courte du nom de votre site.

## Slogan

Ce champ met à jour le [slogan du site dans vos réglages WordPress](#).

## Séparateur de titre

<input checked="" type="radio"/> -	<input type="radio"/> —	<input type="radio"/> —	<input type="radio"/> :	<input type="radio"/> .	<input type="radio"/> •	<input type="radio"/> *
<input type="radio"/> *	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> ~	<input type="radio"/> «	<input type="radio"/> »	<input type="radio"/> <	<input type="radio"/> >

## Image du site



### Titre SEO

Insérez une variable

Titre Numéro de page Séparateur Titre du site

### Méta description

Insérez une variable

Titre du site propose une variété d'article et de reviews sur les meilleurs mods que Minecraft a à offrir. Rejoignez nous et découvrez notre boutique d'accessoire Titre du site !

### Requête cible ?

mod minecraft

Obtenir des requêtes cibles liées

### Aperçu Google

Prévisualiser en tant que :

☒ Résultat mobile ☐ Résultat bureau

fan2minecraft.ch » home-fan2minecraft

## Accueil Fan2Minecraft - Actualités, Mods, Modpacks

Fév 16, 2017 - Retrouvez les actualités, les derniers mods Minecraft et modpacks sur Fan2Minecraft. Rejoignez nous et découvrez notre boutique d'accessoires !



### Titre SEO

Insérez une variable

Accueil Titre du site Séparateur Actualités, Mods, Modpacks

### Slug

home-fan2minecraft

### Méta description

Insérez une variable

Retrouvez les actualités, les derniers mods Minecraft et modpacks sur Titre du site . Rejoignez nous et découvrez notre boutique d'accessoires !



# Réseaux sociaux

## Facebook

Nous avons commencé par créer la page [Facebook](#) de l'entreprise, en prenant soin de remplir toutes les informations ainsi que les éléments de l'univers graphique. Finalement, nous avons pris soin d'inclure un bouton d'action pour nous rendre directement sur la boutique.



Pages > Créer une Page

### Créer une Page

Les internautes accèdent à votre Page pour en savoir plus sur vous. Veillez à y inclure toutes les informations dont ils pourraient avoir besoin.

Nom de la Page (obligatoire)  
Fan2Minecraft ✓

Utilisez le nom de votre entreprise, marque ou organisation, ou un nom qui décrit votre Page. [En savoir plus](#)

Catégorie (obligatoire)  
Jeu vidéo ✕ ✓

Saisissez la catégorie qui vous décrit le mieux.

Bio (facultatif)  
🌟 Venez découvrir les meilleurs mods que Minecraft et sa communauté peuvent offrir ! 🌟

Dites-en plus sur votre activité.

Créer une Page

Pages > Terminer la configuration de votre Page

### Terminer la configuration de votre Page

Bravo ! Vous avez créé Fan2Minecraft. Maintenant, ajoutez plus de détails pour aider les gens à interagir avec vous.

Site web  
<https://fan2minecraft.ch/> ✓

Numéro de téléphone

Adresse e-mail  
info@fan2minecraft.ch ✓

Lieu

Adresse

Ville

Code postal

Horaire

Indiquez les horaires d'ouverture.

☐ Pas d'horaire disponible  
N'afficher aucun horaire.

☒ Toujours ouvert  
Votre Page est ouverte 24 h/24, tous les jours.

Précédent Suivant





### Bouton d'action

Choisissez une option

Décrivez comment interagir avec vous en personnalisant le bouton d'action en haut de votre Page.

Aider les gens à vous soutenir

- ☐ Prendre RDV  
Connectez un outil de planification pour permettre la prise de rendez-vous
- ☐ S'inscrire  
Ouvre un site web avec un formulaire d'inscription
- ☐ Passer commande  
Ouvre un site web pour un restaurant
- ☒ Voir la boutique  
Choisissez où les personnes peuvent trouver vos produits

### Modifier le bouton d'action

Voir la boutique

Il est ainsi facile d'accéder à votre boutique sur Facebook.

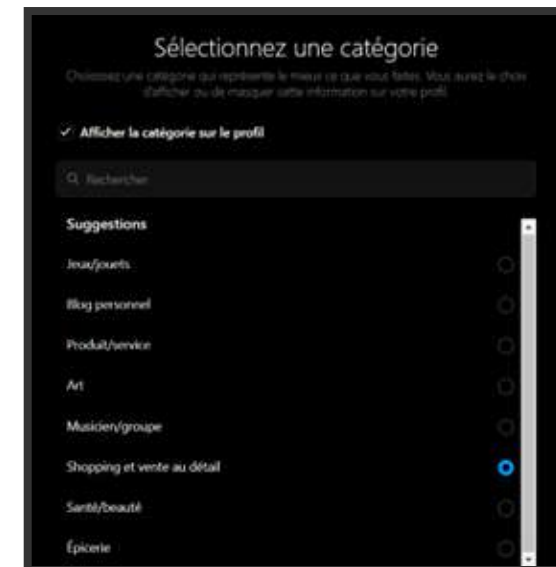
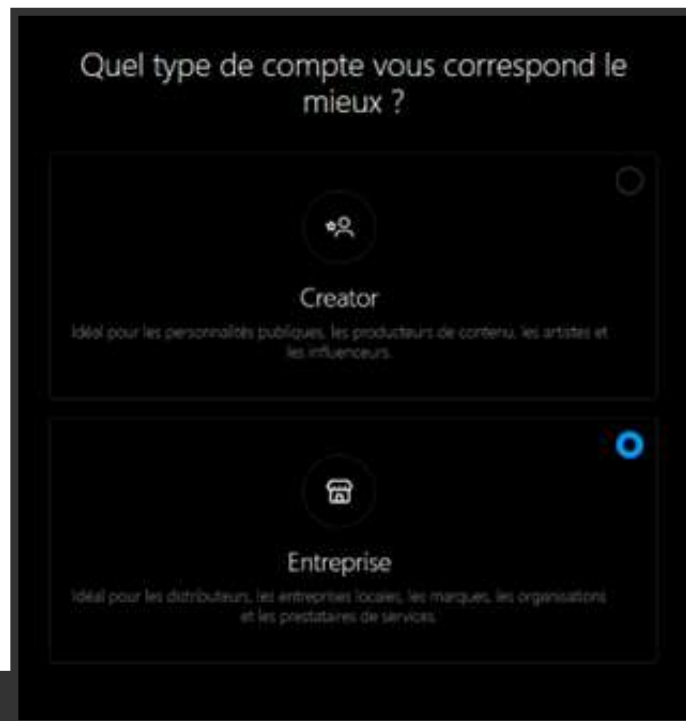
Ajouter un lien vers un site web  
<https://fan2minecraft.ch/boutique/>

Promouvoir le bouton   Modifier le bouton   Supprimer le bouton

Annuler   Enregistrer

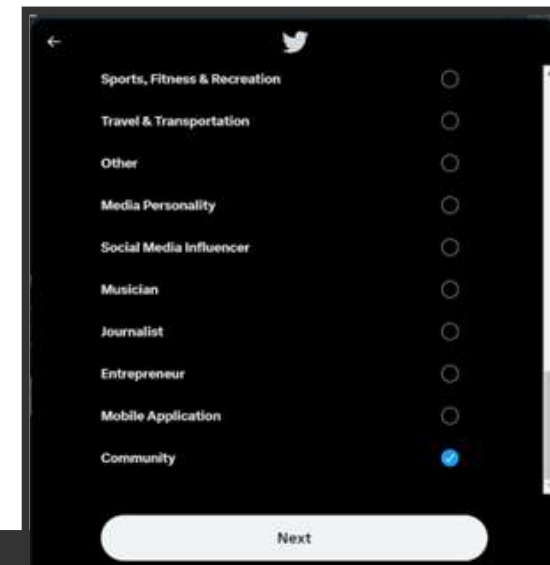
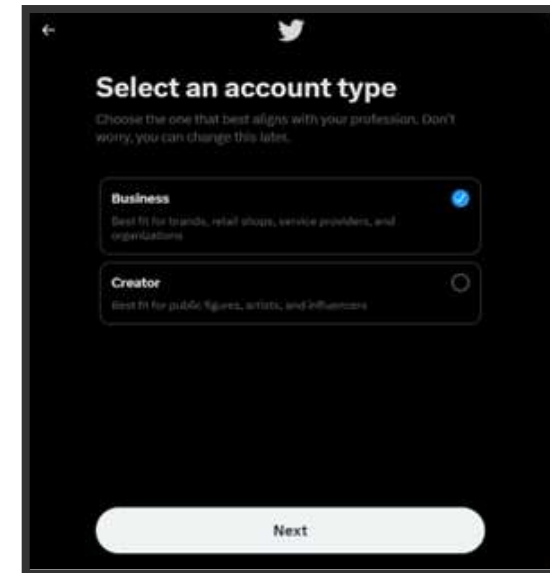
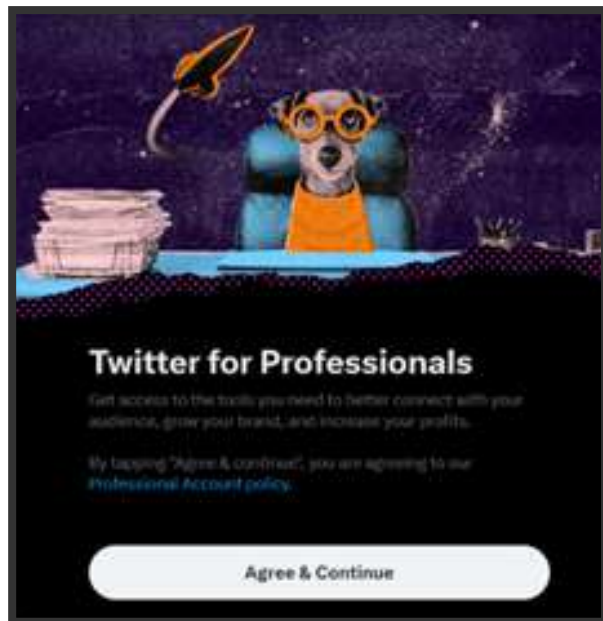
# Instagram

Nous avons ensuite créé le compte [Instagram](#) «Fan2Minecraft», en précisant qu'il s'agissait d'une page entreprise. Nous avons ensuite choisi une catégorie qui nous correspondait et avons finalement écrit une bio qui collait plus à la culture d'Instagram.



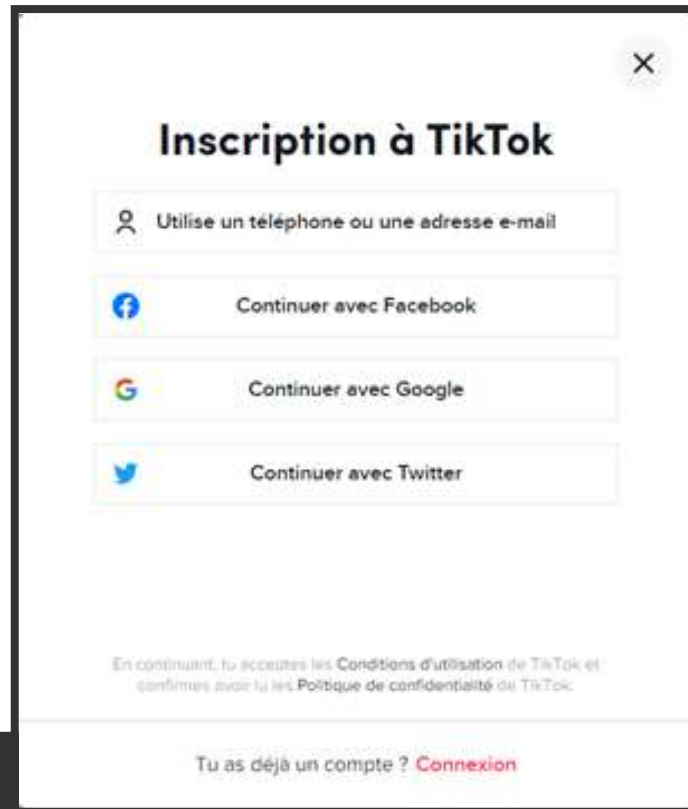
# Twitter

Nous avons créé un compte professionnel [Twitter](#) et spécifié que nous étions un business et nous avons finalement choisi une catégorie. Nous avons rempli les informations propres à l'entreprise comme toujours, avec la seule différence de la bio qui colle plus à ce à quoi l'on pourrait trouver sur la plateforme. Il nous tient à cœur de coller au plus avec la culture du réseau social sur lequel nous nous implantons.



## TikTok

La création du compte [TikTok](#) a été très brève, car nous avons utilisé l'api de connexion Facebook afin que la mise en place soit rapide.



## Création de contenu organique des produits phares

Nous avons créé 3 exemples de futures publications, à l'aide de l'outil Canva. Deux postes format carré présentant respectivement notre gamme de t-shirts et notre gamme d'accessoires. Ces derniers seront l'objet d'un poste sur nos réseaux sociaux: Instagram, Facebook et Twitter. Pour ce qui est de TikTok, nous avons réalisé une vidéo d'environ 8 secondes qui met en avant un de nos produits: le sac banane.



## Stratégie de communication

Tout d'abord, notre objectif principal est de générer du trafic sur notre boutique depuis nos réseaux sociaux afin de stimuler la vente de nos produits. Accessoirement, nous cherchons à générer du trafic sur la partie blog de notre site, car c'est à cet endroit que se trouve le vrai contenu éditorial.

Toutes nos communications seront délivrées sur un ton amical et familier, car nous sommes une communauté de gens soudés et reliés par une même passion. Nous voulons faire en sorte que notre audience nous considère comme un ami.

Pour ce qui est de la planification et de la conception, nous allons premièrement faire appel à la plateforme Buffer, étant donné que nous sommes présents sur 4 réseaux sociaux. Cela nous permettra de planifier les publications ainsi que de profiter de la publication simultanée. Nous nous fixons l'objectif de poster au minimum 2 à 3 fois par semaine et nous privilégierons le format vidéo pour coïncider avec la plateforme vidéo

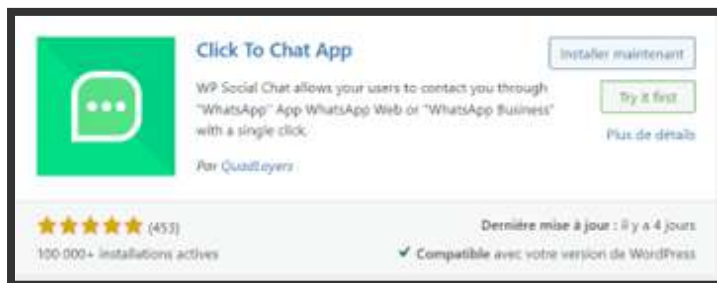
TikTok. Finalement, nous utiliserons la plateforme Canva pour la conception de contenu rapide et efficace. Pour ce qui est des stories, nous nous fixons comme objectifs de 1 story par jour, par réseaux sociaux, toujours avec l'outil Buffer.

Afin de maintenir un bon engagement, notre community manager se chargera d'interagir sur les réseaux sociaux ainsi que d'engager avec notre communauté au travers des commentaires, tag, etc. Le contenu proposé sera non seulement des articles de notre boutique, mais aussi de courts postes ainsi que de courtes vidéos sur Minecraft. Pour finir, nous analyserons les résultats depuis la partie Analytics de notre site web, mais également depuis les outils d'analyses déjà présents sur nos réseaux sociaux.

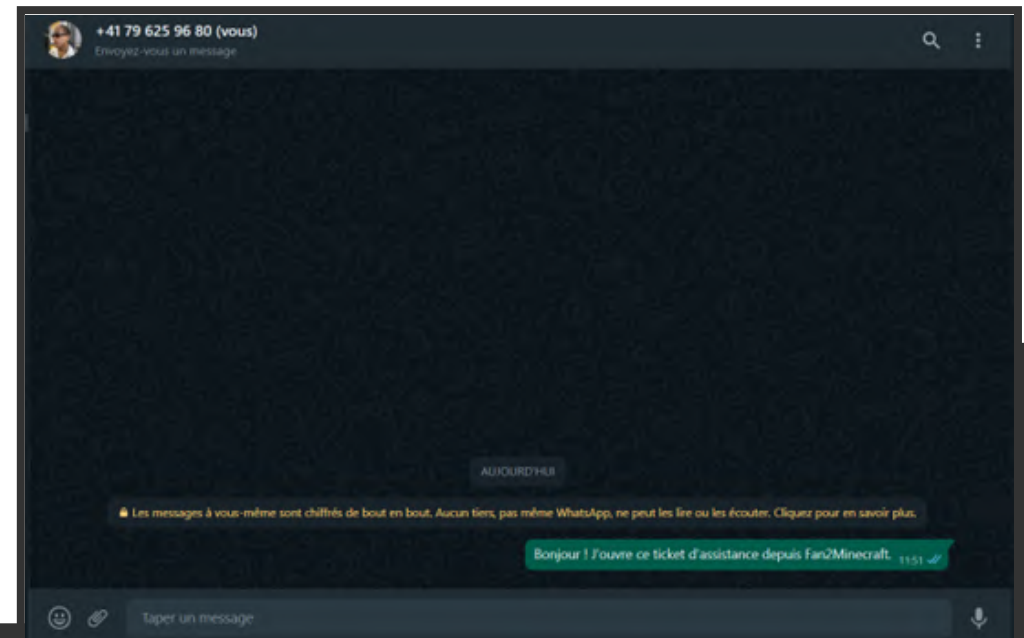
# Mise en place d'un service client avec Whatsapp

Comme solution, nous nous sommes tournés vers [l'extension «Click to Chat App»](#) qui permet de nous contacter directement depuis notre en site. Ce plugin nous correspondait totalement, car il fonctionnait sur Wordpress et permet même une intégration avec WooCommerce qui sera envisageable dans le futur.

Afin d'implémenter cette fonctionnalité au site web, nous avons tout d'abord installé l'extension depuis Wordpress. La mise en place était relativement rapide, car nous avons dû seulement spécifier le numéro de téléphone cible ainsi qu'un éventuel message par défaut que nous avons choisi de spécifier.

A screenshot of the configuration form for the 'Click To Chat App' plugin. It has two main sections: 'Téléphone' and 'Message'. The 'Téléphone' section has a text input field containing '+41796259680' and a note below it: 'Numéro de téléphone complet dans le format international. Uniquement des chiffres.' The 'Message' section has a larger text input field containing 'Bonjour ! J'ouvre ce ticket d'assistance depuis [SITE\_TITLE]'. Below this field, there is a note: 'Message qui apparaîtra automatiquement dans le champ texte d'une discussion :'. At the bottom, there is a line of code for variables: 'Vous pouvez utiliser ces variables : {SITE\_TITLE} {SITE\_URL} {SITE\_EMAIL} {CURRENT\_URL} {CURRENT\_TITLE}'.

Idéalement, il nous faudrait un numéro de téléphone réservé à cette fin, pour ne pas mélanger le privé et le travail. En second temps, il faudrait passer notre compte Whatsapp en mode professionnel pour garder une certaine confidentialité vis-à-vis de nos clients. Pour conclure, nous trouvons que cette fonctionnalité est très utile, car elle nous permet de rester très accessibles envers nos clients et puisque nous sommes une communauté, il est de notre devoir d'être atteignable par n'importe quel client en un claquement de doigts.





# Facebook For WooCommerce

## Fonctionnalités de l'extension

- Social Commerce: La synchronisation des produits et des catalogues de WooCommerce sur la page Facebook, notamment la disponibilité du stock, etc. Cela permet également de créer des publicités directement synchronisées avec les produits WooCommerce.
- Service Client: Permettre un service client complet avec des réponses automatiques, des horaires d'ouverture, etc., par le biais de l'application Messenger de Facebook.
- Analytics : grâce à sa liaison avec Facebook Pixel, on peut par exemple: mesurer ses campagnes publicitaires, faire du retargeting ou avoir un rapport des données de notre commerce.

Puisque [l'extension](#) était déjà installée lors de la mise en place de WooCommerce, nous nous sommes tout de suite lancés

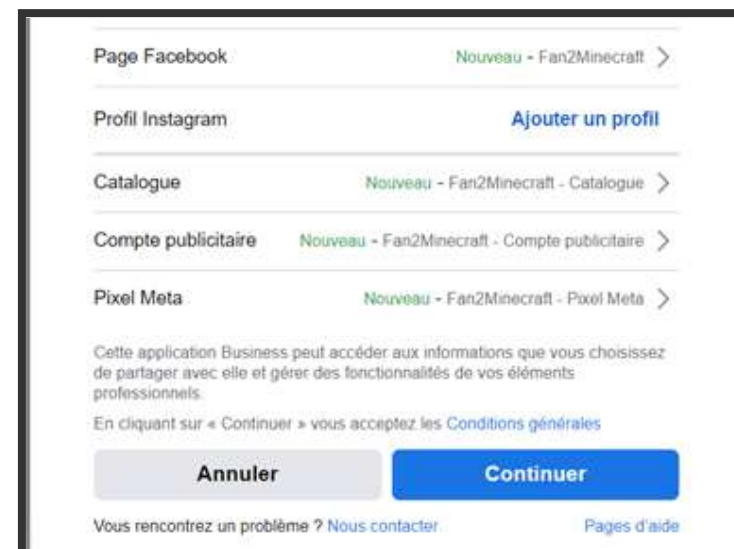
dans la configuration. L'installation est relativement instinctive et peu de choix ont été faits de notre part. Concernant les quelques choix pris, nous avons conclu que l'acte d'achat se ferait sur notre site et non pas sur nos réseaux sociaux, car il y avait une certaine limitation due au fait que nous sommes implantés en suisse. En second temps, à la fin de la mise en place, nous avons spécifié que la livraison se fait uniquement en Suisse.

Une fois la mise en place finie, il nous a été demandé d'effectuer une vérification de notre commerce avec des documents officiels, mais puisqu'il s'agit d'un cas fictif, nous avons décidé de nous arrêter là et ne pas tenter de mettre la boutique ouverte au public. Toutefois, nous avons quand même effectué des tests afin de nous rendre compte à quoi la boutique pourrait ressembler avec un exemple de catalogue créé par nos soins.



Comme dit précédemment, cette extension permet de configurer Messenger afin de pouvoir assurer un service client. Cela étant dit, nous possédons déjà un service client «Click to Chat App» avec Whatsapp c'est pourquoi nous préférons laisser cette option décochée.

## Qu'est-ce que l'API Conversion ?

Il s'agit d'un mécanisme qui mesure, optimise et cible à la manière de Facebook Pixel, mais la différence réside dans le fait que l'API Conversion se trouve sur le serveur et non pas sur le navigateur. Cela permet par exemple de pallier aux problèmes d'Adblockers qui empêche le fait de pouvoir suivre le comportement de la personne à travers son navigateur. Pour synthétiser, l'API Conversion permet de «sortir» du navigateur pour s'ouvrir à d'autres possibilités telles que les achats smartphones ou encore les achats hors-ligne.







FanDeux Minecraft

### Qu'est-ce que WooCommerce Integration a l'autorisation de faire ?

Il se peut que WooCommerce Integration ne fonctionne pas correctement si vous désactivez ces options.

Gérer les publicités pour les comptes publicitaires auxquels vous avez accès Obligatoire

Accéder à vos publicités Facebook et aux statistiques associées ☒ OUI

Gérer vos catalogues produits Obligatoire

Gérer vos catalogues produits



Manage business extension Obligatoire


Déclencher une interface d'extension de gestion d'entreprise supplémentaire

Lire le contenu publié sur la Page ☐ NON

Lire le contenu publié sur la Page

Annuler
Précédent
Suivant







Association de WooCommerce Integration à Facebook

### Comptes marchands

Voir tout
+ Ajouter un compte
Gérer la liste



#### Vendre depuis le magasin personnalisé

Pour commencer à vendre vos articles sur Facebook et Instagram, ajoutez une boutique. Pendant la configuration, vous pourrez lui associer un catalogue existant contenant les produits que vous aimeriez vendre, ou en créer un nouveau.







### Paiement sur un autre site web

Les clients peuvent parcourir votre boutique sur Facebook ou Instagram. Au moment du paiement, ils seront redirigés de la page d'informations de l'article concerné vers votre site web.

[En savoir plus](#)

### Quels produits voulez-vous vendre ?

Sélectionnez un catalogue avec les produits qui apparaîtront dans votre boutique. C'est dans votre catalogue que vous pourrez gérer les détails de vos articles, comme les images et les liens vers votre site web.





+77

Fan2Minecraft - Catalogue

81 produits · ID du catalogue : 5898704456874247 · Fils du pays et de la langue

### Dans quels pays livrez-vous ?

Ajoutez des pays ou régions vers lesquels vous livrez. Vous pourrez en ajouter d'autres ou modifier cette liste plus tard dans les paramètres. Les boutiques ne sont pas disponibles dans tous les pays ou régions.

1 pays ou région sélectionné(e)

Contactez l'assistance

Précédent

Suivant

### Messenger

Activer Messenger

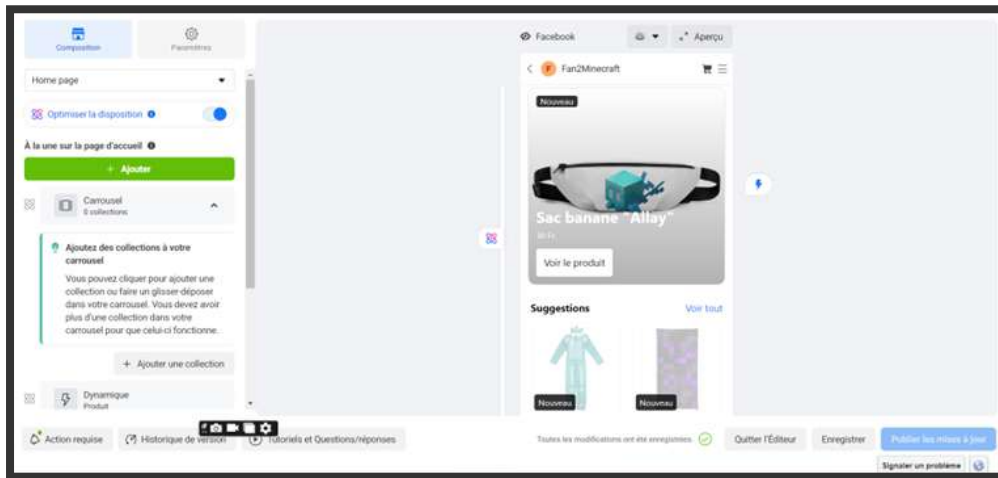
☒ Activez et personnalisez Facebook Messenger sur votre boutique

Langue

Accueil et couleurs

[Cliquez ici](#) pour gérer votre message d'accueil et les couleurs de Messenger.

Enregistrer



## Problème rencontré

Nous avons perdu beaucoup de temps sur un problème de suspension de compte. Pour une raison qui nous échappe, le compte publicitaire (Meta Business Suite) a été suspendu par Facebook, car les publicités étaient soi-disant dites frauduleuses. Cela date du dernier exercice et même après avoir fait une demande d'examen, le compte est resté tel quel.

## Solution

Nous avons créé un tout nouveau compte. Nous avons ensuite donné l'accès total à la page Fan2Minecraft depuis l'ancien compte suspendu. Puis finalement, nous avons dû ajouter la page de notre entreprise depuis le Business Suite du nouveau compte afin de pouvoir procéder à la configuration du plugin.

### Créer un compte publicitaire

Créez un compte publicitaire pour votre entreprise afin de promouvoir vos produits et vos services.

#### Nom du compte publicitaire

Fan2Minecraft - Compte publicitaire



Erreur lors de l'envoi de la requête.



**Kevin Bourgeois**

**Compte restreint** • 6 mai 2022

Vous ne pouvez pas utiliser les produits Meta pour diffuser des publicités. Cela est dû au fait que vous n'avez pas respecté une ou plusieurs de nos [Règles publicitaires affectant les éléments professionnels](#) ou d'autres standards, tel qu'un nombre excessif de publicités rejetées, tentative de contournement du processus d'examen des publicités, comportement frauduleux ou association avec des comptes non fiables. [En savoir plus](#)

#### Restrictions

- Impossible d'utiliser ou de gérer les comptes publicitaires
- Impossible de créer ou publier des publicités
- Impossible de gérer les éléments publicitaires ou les personnes des entreprises

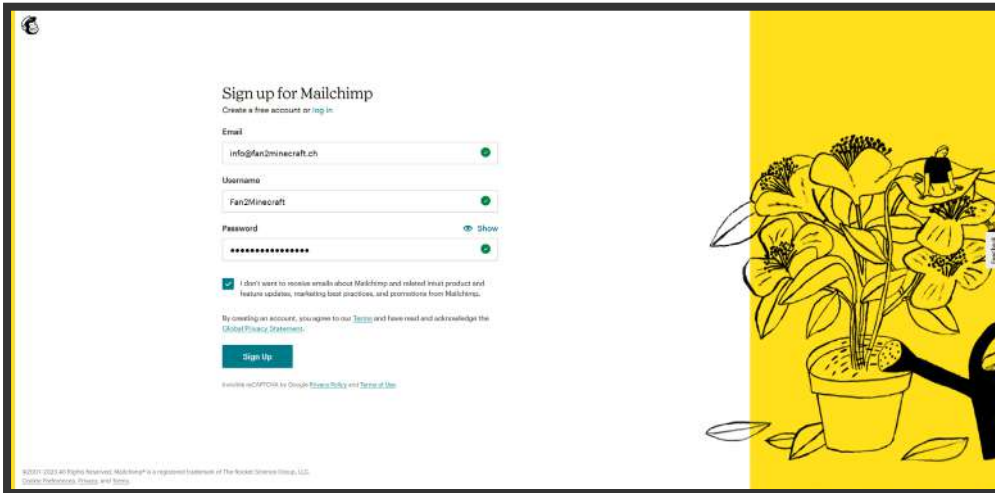
#### Éléments désactivés

- Compte publicitaire personnel
- Audiences

# E-Mailing

## Compte MailChimp

Nous souhaitons intégrer tout un aspect autour de la newsletter à notre site. Pour ce faire, nous allons utiliser [MailChimp](#) qui nous permettra de configurer tout cela depuis leur site. Nous commençons donc par créer un compte en remplissant tous les champs demandés. Les captures d'écran suivantes retracent la création du compte.



Sign up for Mailchimp

Create a free account or log in

Email  
info@fan2minecraft.ch

Username  
Fan2Minecraft

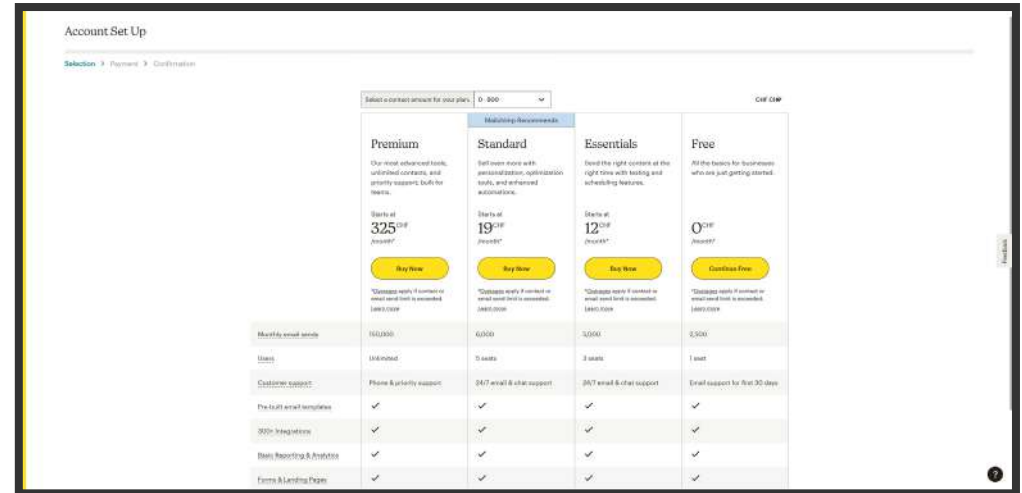
Password  
\*\*\*\*\*

☒ I don't want to receive emails about Mailchimp and related third-party products and feature updates, marketing best practices, and promotions from Mailchimp.

By creating an account, you agree to our [Terms](#) and have read and acknowledge the [Global Privacy Statement](#).

Sign Up

©2021-2025 All Rights Reserved. Mailchimp® is a registered trademark of The Rocket Hub Group, LLC. [Privacy](#) [Terms](#)



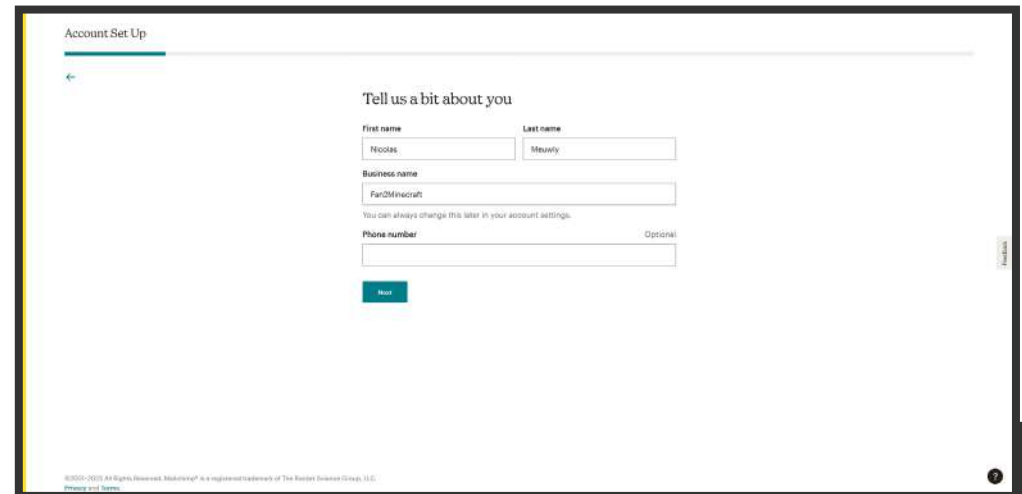
Account Set Up

Selection > Payment > Confirmation

Select a contact amount for your plan: 0 - 300

Compare

	Premium	Standard	Essentials	Free
Our most advanced tools, unlimited contacts, and priority support built for teams.	Get even more with personalization, optimization tools, and advanced automation.	Send the right content at the right time with testing and scheduling features.	All the basics for businesses who are just getting started.	
Starts at	325 <sup>per month</sup>	19 <sup>per month</sup>	12 <sup>per month</sup>	0 <sup>per month</sup>
Buy Now	Buy Now	Buy Now	Buy Now	Get Started Free
*Outgoing email if contact or email send limit is exceeded (per day)	*Outgoing email if contact or email send limit is exceeded (per day)	*Outgoing email if contact or email send limit is exceeded (per day)	*Outgoing email if contact or email send limit is exceeded (per day)	*Outgoing email if contact or email send limit is exceeded (per day)
Monthly email sends	10,000	4,000	3,000	0,000
Users	Unlimited	10 seats	3 seats	1 seat
Customer support	Phone & priority support	24/7 email & chat support	24/7 email & chat support	Email support for first 30 days
The full email template library	✓	✓	✓	✓
300+ integrations	✓	✓	✓	✓
Basic Reporting & Analytics	✓	✓	✓	✓
Forms & Landing Pages	✓	✓	✓	✓



Account Set Up

Tell us a bit about you

First name  
Nicolas

Last name  
Meunier

Business name  
Fan2Minecraft

You can always change this later in your account settings.

Phone number  
Optional

Next

©2021-2025 All Rights Reserved. Mailchimp® is a registered trademark of The Rocket Hub Group, LLC. [Privacy](#) [Terms](#)

Account Set Up

←

### What's your business address?

To follow [anti-spam laws](#), your address will appear in the footer of every email you send with Mailchimp. Don't have an official business address? [Learn about alternatives](#).

Address line 1 (Street address or post office box)

Address line 2 Optional

City  State / Province / Region

Zip / Postal code  Country

[Next](#)

©2020–2021 All Rights Reserved. Mailchimp® is a registered trademark of The Rocket Hub Group, LLC. [Privacy and Terms](#)

Account Set Up

←

### Great! What do you want to explore first?

Don't worry, you can still check out every part of Mailchimp.

Email ☐  
Engage your audience with beautiful, branded emails.

Automations ☐  
Send automated emails based on customer behavior and engagement.

Signup forms ☒  
Gather new subscribers with pop-up or embedded forms.

Something else ☐

[Next](#) [Skip](#)

©2020–2021 All Rights Reserved. Mailchimp® is a registered trademark of The Rocket Hub Group, LLC. [Privacy and Terms](#)

Account Set Up

←

### What's your top goal with Mailchimp?

Drive sales, revenue, or conversions ☒

Send emails people find helpful or entertaining ☐

Build a website to market my business or sell stuff ☐

Grow my list of email subscribers ☐

I'm just checking things out ☐

[Next](#)

©2020–2021 All Rights Reserved. Mailchimp® is a registered trademark of The Rocket Hub Group, LLC. [Privacy and Terms](#)

Account Set Up

←

### How many email subscribers do you have?

An estimate will do. We'll recommend ways to grow and manage your audience based on your answer.

None yet, I'm just getting started ☒

500 or fewer ☐

501 - 5,000 ☐

5,001 - 20,000 ☐

20,001 - 50,000 ☐

More than 50,000 ☐

[Next](#) [Skip](#)

©2020–2021 All Rights Reserved. Mailchimp® is a registered trademark of The Rocket Hub Group, LLC. [Privacy and Terms](#)

Account Set Up

←

### How do you sell to your customers?

Select all that apply. We'll recommend automations, apps, and other features tailored to the way you do business.

☒
**Our own website or online store**

☐
**Online marketplaces**  
Etsy, Amazon, Etsybody, etc.

☐
**Social media**  
Instagram, Pinterest, etc.

☐
**Person-to-person**  
At a physical location or by phone, email, etc.

☐
We're not currently selling

**Next** Skip

©2020-2021 All Rights Reserved. Mailchimp® is a registered trademark of The Rocket Hub Group, LLC. Privacy and Terms

Account Set Up

←

### How should we stay in touch?

Select the email you'd like to receive from Mailchimp and our companies.

☐
**E-commerce Newsletter**  
Actionable advice to help you drive traffic and increase conversion for your entire business

☐
**Mailchimp Presents**  
A monthly sampling of our original series, films, and podcasts made with entrepreneurs in mind

☐
**Courier Highlights**  
A weekly round-up of inspiration, insights, and more to help take your business to the next level

**Next**

©2020-2021 All Rights Reserved. Mailchimp® is a registered trademark of The Rocket Hub Group, LLC. Privacy and Terms

Account Set Up

←

**Get custom designs**

### Want to import your brand?

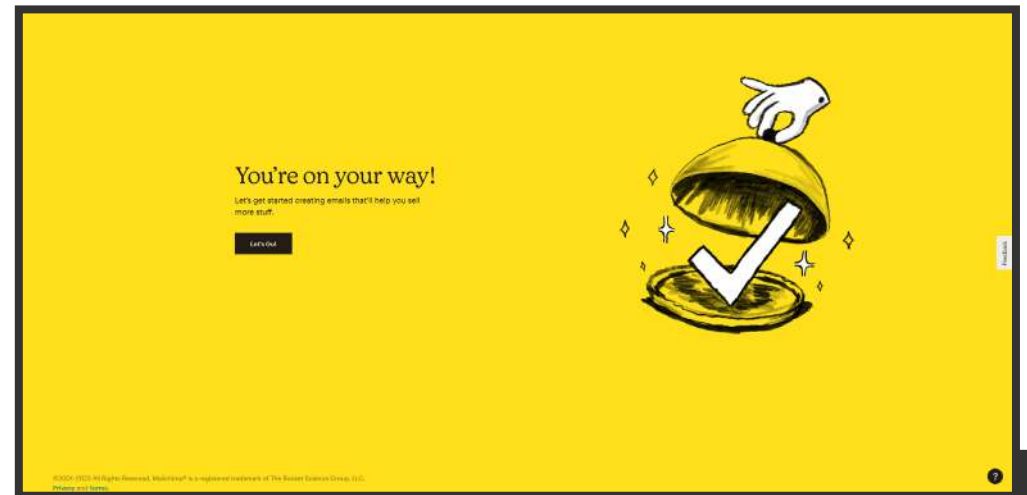
Enter your website URL, and we'll import your logo, images, colors, and fonts into custom email designs. (It's pretty sweet.)

**Website URL**

By clicking "Next," you represent and warrant that you own or have permission to use all of the content from this website.

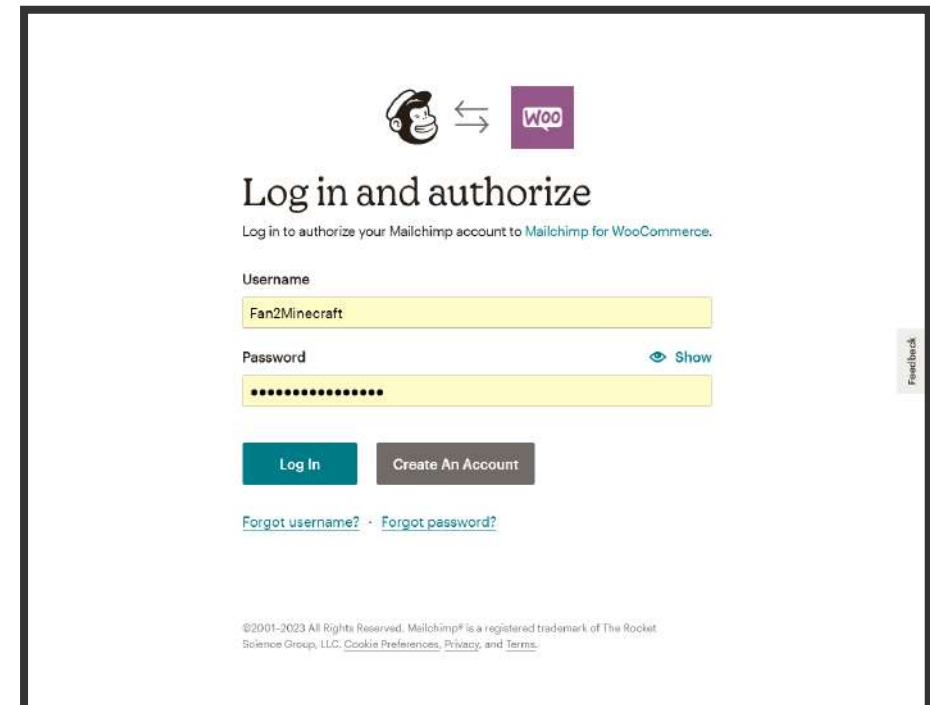
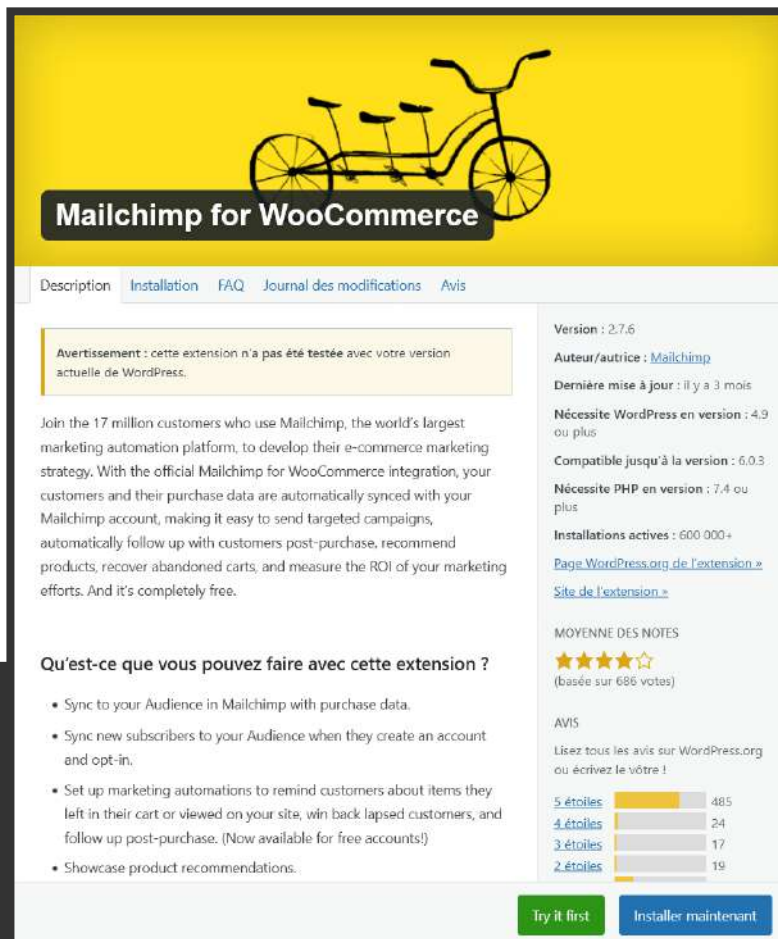
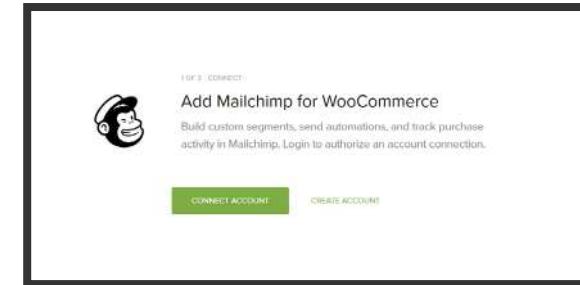
**Next** Skip

©2020-2021 All Rights Reserved. Mailchimp® is a registered trademark of The Rocket Hub Group, LLC. Privacy and Terms



# Plugin WordPress

Une fois notre compte MailChimp créé, nous allons pouvoir le connecter à WooCommerce. Pour ce faire nous allons utiliser le [plugin](#) dédié sur WordPress. Il suffit de l'installer et de suivre toutes les étapes en remplissant les champs demandés. Les captures d'écran suivantes retracent l'installation du plugin.





Matchmaking for WooCommerce

## Add WooCommerce store settings

Please provide a bit of information about your WooCommerce store and location.

BACK NEXT STEP

Name \* Fan2Minecraft Email \* mcminecraft@gmail.com

Street address \* Ave des Sports 201 City \* Antenne postale

State \* Postal Code \* 302

Country \* France Phone Number \* +479996029

### Locale Settings

We've detected that your WooCommerce store's settings are in English (United Kingdom) and the WooCommerce language is English (United Kingdom).

Locale \* French (France) [v]

Please apply your locale settings. If you're unsure which these are, use the defaults.

Matchmaking for WooCommerce

## Add WooCommerce audience settings

Please provide a bit of information about your WooCommerce campaign and messaging settings.

BACK START SYNC

### Connect your store with an audience

Audience name Fan2Minecraft

### Audience Defaults

From Name \* Fan2Minecraft From Email \* mcminecraft@gmail.com

Subject \* Newsletter Language \* French (France) [v]

Permission reminder message \* Merci de vous être abonné à notre newsletter !

Matchmaking for WooCommerce

## Sync Settings

Initial Sync

WooCommerce does not keep a historical record of a customer's opt-in preferences. This plugin will address this functionality moving forward. Do you want to subscribe all customers to your Matchmaking Audience or only those moving forward?

☒ Auto-subscribe all customers on the initial sync

☐ Only sync customers in this store who are subscribed to my Matchmaking Audience

Segmenting Sync

To maximize your marketing efforts, we recommend segmenting all customer data with Matchmaking. This way, you can send both marketing and transactional messages to your clients. You also have the option to only sync those who subscribe to your Audience in checkout or create an account on your store. Transactional messages like abandoned carts, order confirmations, etc., will not trigger if you decide to only send to subscribers.

☒ Send all data to your Matchmaking Audience, including subscribers and transactional customers

☐ Only sync subscribers. No transactional customers will be sent to your Matchmaking Audience

Cart Tracking

Tracking visitor data (you are not using WooCommerce Cart Automations)

☒ Track carts for all customers

☐ Only track carts for subscribed customers

☐ Disable cart tracking

### Opt-In Checkbox Settings

Checkbox display options

Choose how you want the opt-in to your newsletter checkbox to render at checkout.

☐ Visible, checked by default

☒ Visible, unchecked by default

☐ Hidden, unchecked by default

Shop checkout preview

The box below is a preview of your checkout page. Buttons and styling may not be exact.

Product Name Price

Product Price

Matchmaking for WooCommerce

## Success! You are connected to Matchmaking

Overview Store Audience Logs Settings

We successfully synced 0 orders to your Audience, Fan2Minecraft. If you're happy with this integration, below is a list of items. It helps our community know we're working to make Matchmaking work.

Learn & Review

Account Connected: Fan2Minecraft	Sync Status: Completed
Audience Connected: Fan2Minecraft	Last Updated: Tue Jan 01 2020 2:04 PM

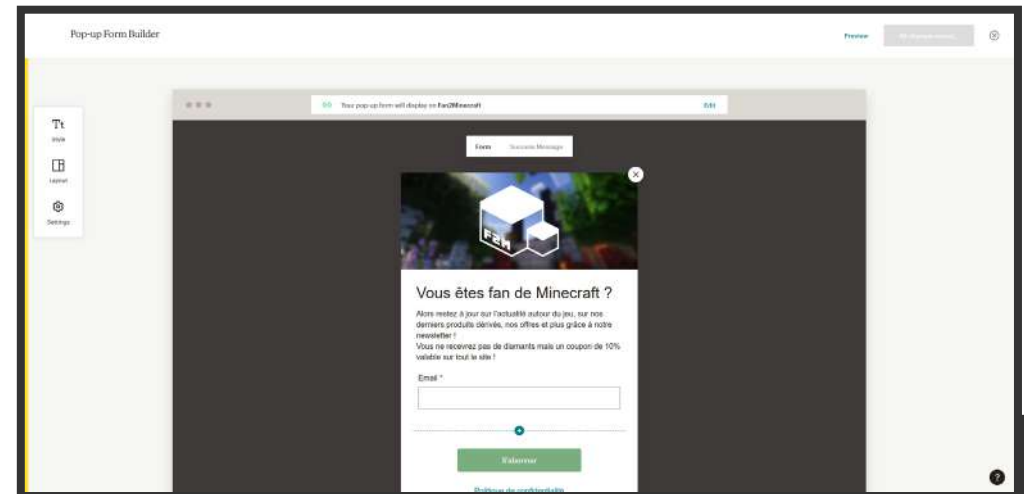
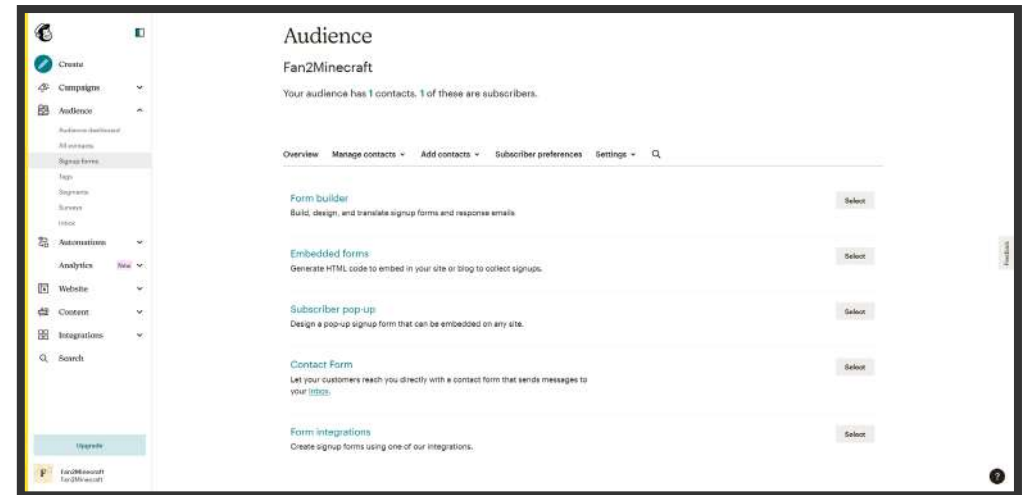
Coupons	0	Subscribers	1
Products	2	Transactional	0
Orders	0	Unsubscribed	0



## Pop-up d'inscription

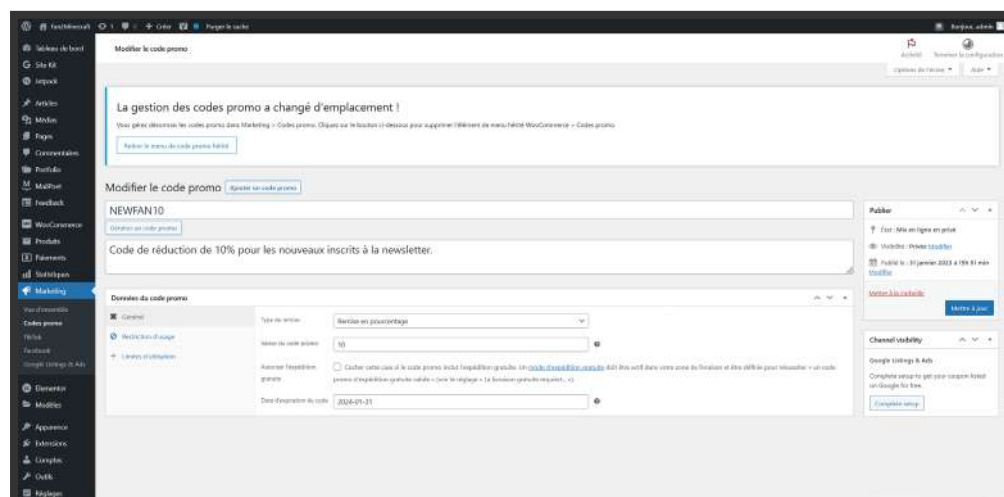
Une fois notre compte créé et relié à notre site web, nous allons créer notre premier call-to-action. Ce dernier permet d'attirer l'attention du visiteur vers un sujet précis. Dans notre cas, il s'agira de l'inscription à la newsletter. Cette dernière est un outil de marketing par courrier électronique utilisé pour communiquer avec les clients et les prospects. Elle permet de transmettre des informations sur les produits, les promotions, les nouveautés, les événements et autres sujets pertinents pour les destinataires. Les newsletters peuvent aider à fidéliser les clients existants, à générer des ventes et à développer la notoriété de la marque.

Notre call-to-action consiste en un pop-up demandant au visiteur s'il veut s'inscrire à la newsletter. De plus, il bénéficiera d'un code promo de 10 % s'il s'inscrit. Nous nous rendons donc sur le site de MailChimp pour créer ce pop-up. Les captures d'écran suivantes retracent le processus pour créer notre pop-up.

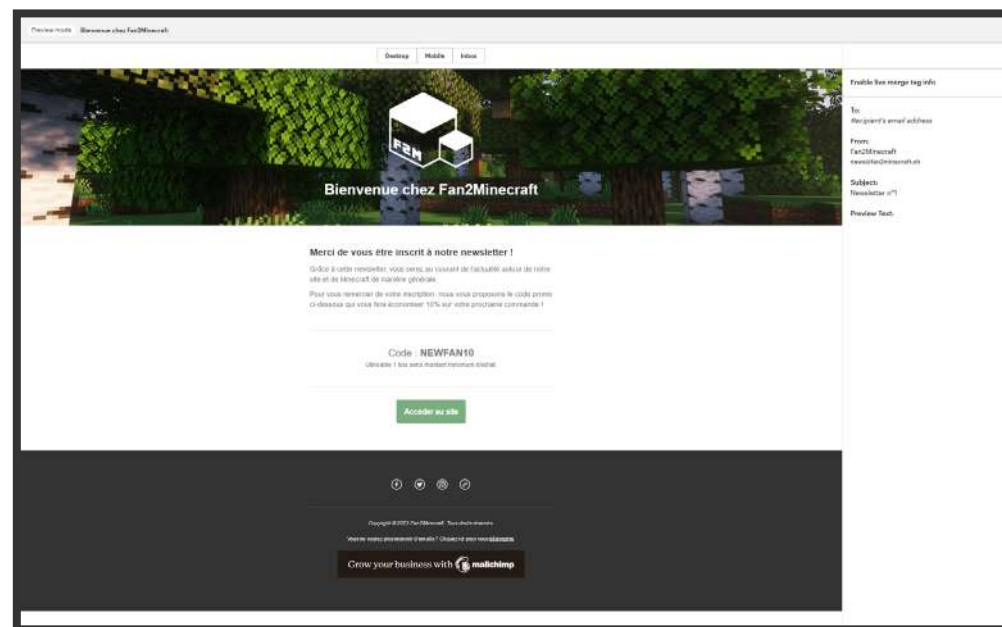


Une fois notre pop-up créé et intégré à notre site web, nous allons créer le code de réduction offert pour les personnes s'inscrivant à la newsletter. Pour ce faire, nous nous rendons dans WordPress dans l'onglet « Marketing ». Il y a là une rubrique « Codes promo » et c'est ici que nous créons notre code promo.

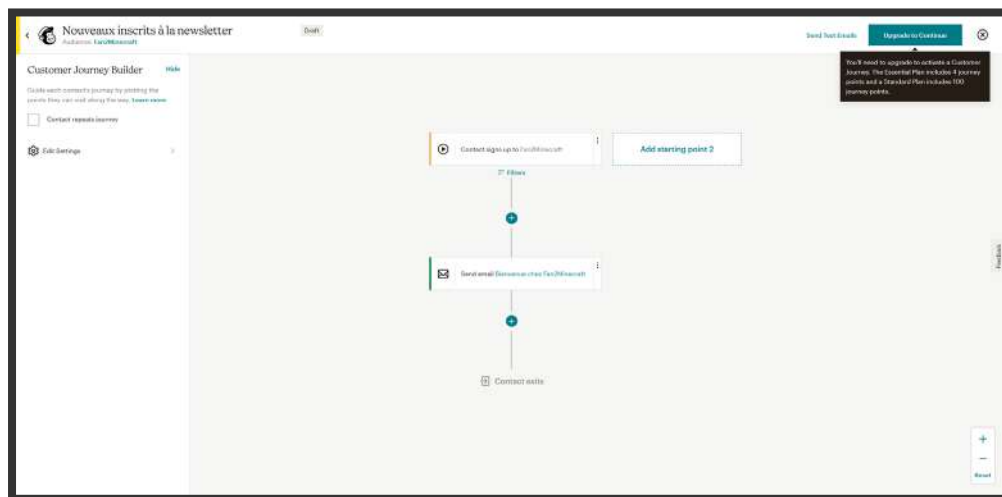
Nous pouvons le paramétrer avec une valeur (pourcentage ou montant fixe), une date d'expiration, des limites d'usage et d'utilisation. Dans notre cas, il s'agit d'un code donnant droit à 10 % sur la commande et le code est limité à une utilisation par client.



Il ne nous manque plus que le mail que les clients recevront une fois s'être inscrit à la newsletter. Nous avons créé ce mail directement dans MailChimp.

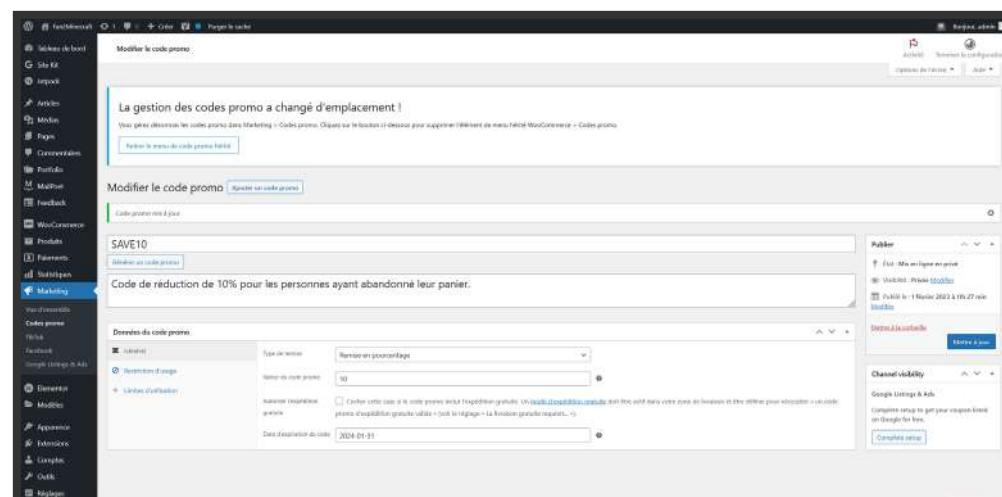


Pour terminer, il faut préparer le processus d'envoi de mails. Il s'agit des «Automations» chez MailChimp. Nous pouvons ainsi paramétrer ce processus en indiquant les conditions pour démarrer et les actions qui s'en suivent. Malheureusement, MailChimp ne nous laisse pas continuer plus loin avec la formule gratuite. Le système est prêt, mais nous ne pouvons pas l'activer.



## Panier abandonné

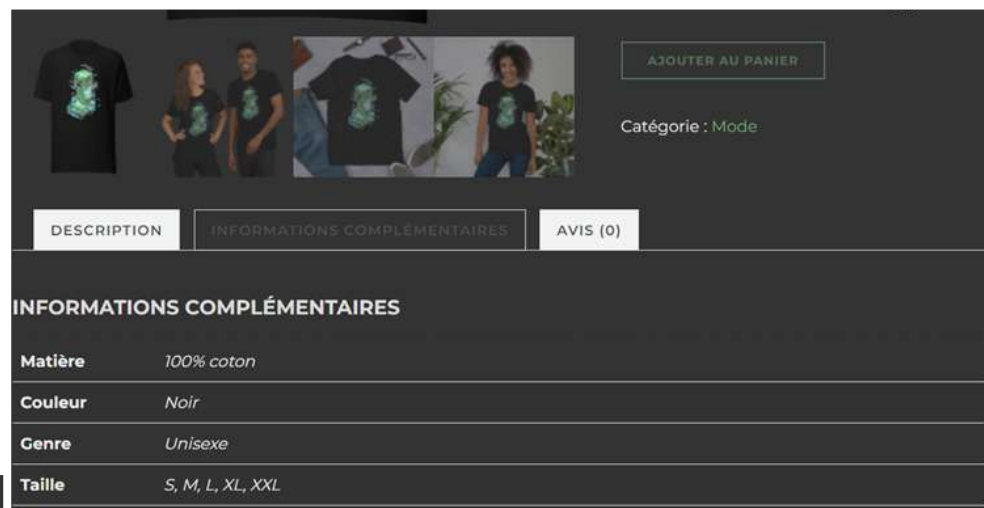
Nous souhaitons également envoyer un mail aux personnes ne terminant pas leur processus d'achat. S'ils laissent quelque chose dans leur panier, un mail leur sera envoyé 24 h plus tard en leur proposant une réduction de 10 % pour les inciter à terminer leurs achats. Le processus est similaire au mail pour les inscriptions à la newsletter. Pour ce point également, MailChimp ne nous laisse pas continuer plus loin avec la formule gratuite. Le système est prêt, mais nous ne pouvons pas l'activer.





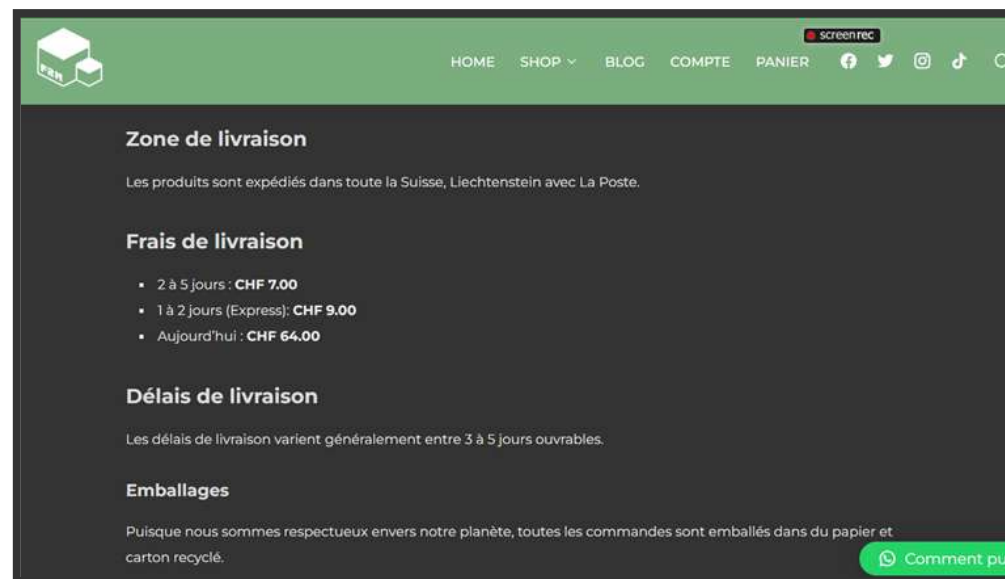
# Dimension écoresponsable

1. Nous allons proscrire l'utilisation de plastique pour l'emballage de nos produits. Plutôt, nous allons nous pencher sur des options en papier recyclé ou en carton. Cet engagement sera spécifié dans l'onglet livraison présent sur notre site web, là où sont citées toutes les informations propres aux commandes en ligne.
2. Nous allons proposer et mettre en avant des produits écoresponsables. Par exemple, au lieu de nous tourner vers des textiles à bas prix, nous proposerons plutôt des produits en matière organique tels que le coton à 100 %. Dans le futur, nous proposerons un système de filtre de produit afin que l'on puisse directement cibler ces produits écoresponsables.



3. Nous favoriserons des moyens de livraisons écologiques. C'est-à-dire privilégier les véhicules roulants à l'énergie renouvelable. Pour cela, nous allons utiliser le label « Pro Clima » de « La Poste » suisse. Cela induit qu'une compensation sera déduite sur les livraisons pour assurer que le transport soit dit « vert ».

Il est sans dire que « La Poste » permet aux clients et aux entreprises d'envoyer des colis de la manière la plus écoresponsable possible. C'est pourquoi nous allons prioriser ce moyen de livraison.



# Dimension inclusive

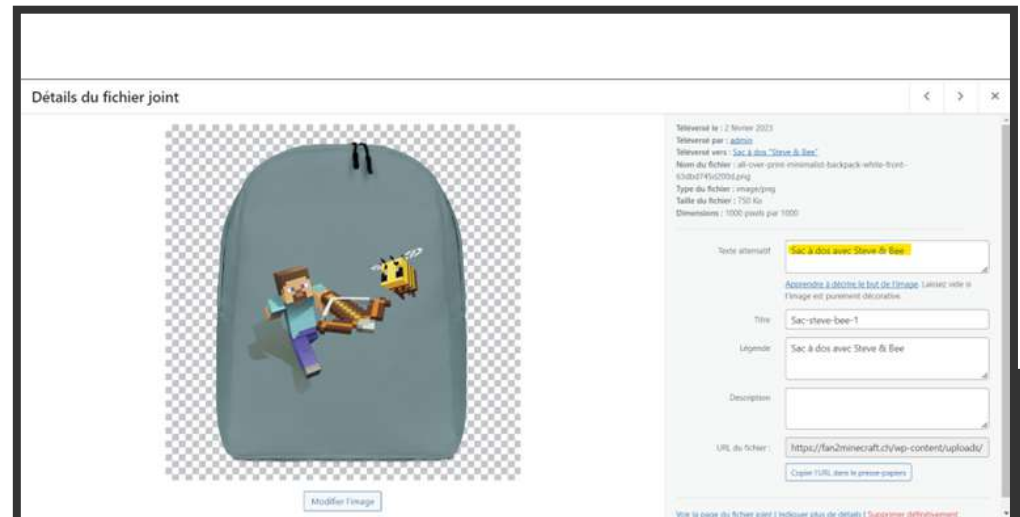
## Représentation

Premièrement, nous n'allons faire aucune distinction entre les sexes. Les accessoires proposés dans notre boutique et plus spécialement les textiles seront unisexes. Nous proposerons des coupes uniformes de t-shirts qui correspondront à tous les sexes. Également, les modèles qui porteront notre produit dans la boutique seront choisis avec précaution afin que nos visiteurs puissent se sentir représentés sur le plan ethnique et physique. Finalement, concernant les tailles des textiles, nous prendrons en considération nos potentiels clients en proposant une gamme très variée de modèles grandes tailles.



## Accessibilité

Nos contenus ainsi que notre site web seront optimisés pour les personnes malvoyantes et/ou malentendantes. Afin de permettre cela, nous ferons en sorte que notre site web soit entièrement consommable avec une liseuse automatique. Un autre exemple serait que nous sous-titrerons chacune de nos vidéos afin que les personnes malentendantes puissent tout de même consommer nos contenus éditoriaux. C'est pourquoi nous allons décrire avec précaution le contenu et par exemple travailler sur les textes alternatifs des images ou sur le nom des documents.



# Conclusion

Dans le cadre de ce cours de E-commerce nous avons pu assimiler différentes nouvelles compétences. Nous avons trouvé que la mise en place d'un site web e-commerce n'est pas si simple que ça. Nous avons découvert énormément d'aspects intéressants, comme la logistique qui nous a permis de comprendre combien l'envoi de colis coûtait à travers la Suisse et en quoi cela influait sur les prix de vente proposés par des vendeurs en ligne. Nous avons découvert tous les frais supplémentaires que les différents modes de paiement peuvent inclure, en se basant sur le pourcentage et sur les commissions. Pour la partie UX nous avons appris qu'une bonne expérience utilisateur était cruciale pour l'engagement et la satisfaction des clients. Nous avons pensé à une présentation des produits claire et précise.

Les thèmes (templates) comme déjà indiqués dans un chapitre précédent étaient assez restreints de par la gratuité de la version qui a limité les possibilités de personnalisation. Il a fallu faire des modifications directement dans le code HTML et CSS.

Nous avons eu un souci de suspension de compte Facebook durant ce projet. Il s'agissait du compte sur lequel la page Fan2Minecraft était créée. Pour une raison qui nous échappe encore, le compte a été suspendu par Facebook, car les publicités étaient, soi-disant, dites frauduleuses. Cela date du dernier projet de commerce et même après avoir fait une demande d'examen, le compte est resté tel quel. Nous avons créé un tout nouveau compte. Nous avons ensuite donné l'accès total à la page Fan2Minecraft depuis l'ancien compte suspendu. Puis finalement, nous avons dû ajouter la page de notre entreprise depuis le Business Suite du nouveau compte afin de pouvoir procéder à la configuration du plugin.

# Sources

- <https://asana.com/fr>
- <https://www.google.com/intl/fr/account/about/>
- <https://search.google.com/search-console/about>
- <https://analytics.google.com/analytics/web/>
- [https://ads.google.com/intl/fr\\_ch/home/](https://ads.google.com/intl/fr_ch/home/)
- <https://digitad.ca/strategie-e-commerce/>
- <https://wordpress.com/fr/>
- <https://www.infomaniak.com/fr>
- <https://www.canva.com/>
- <https://www.wpzoom.com/themes/inspiro/>
- <https://www.minecraft-france.fr/>
- <https://www.gloomaps.com/>
- <https://www.kmu.admin.ch/kmu/fr/home/savoir-pratique/gestion-pme/e-commerce/creer-site/conditions-generales-vente.html>
- <https://www.webromand.ch/conditions-generales-de-vente-e-commerce.html>
- <https://memento.unige.ch/doc/0339>
- <https://www.edoeb.admin.ch/edoeb/fr/home/protection-des-donnees/generalites/protection-des-donnees.html>
- <https://woocommerce.com/>
- <https://sitekit.withgoogle.com/>
- <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=-chrome+tag+assistant>



- <https://partenaires.amazon.fr/>
- <https://partenaires.amazon.fr/>
- <https://partenaires.amazon.fr/>
- <https://fr.wordpress.org/plugins/woocommerce-paypal-payments/>
- <https://www.nngroup.com/articles/ecommerce-expectations/>
- <https://www.nngroup.com/articles/ecommerce-home-pages-listing-pages/>
- <https://www.nngroup.com/articles/product-descriptions/>
- <https://www.bigcommerce.com/blog/product-page-examples/#7-ecommerce-product-page-best-practices>
- <https://www.shopify.com/blog/expert-advice-improve-product-pages>
- <https://www.medewo.com/ch-fr>
- <https://www.post.ch/fr>
- <https://www.expertmarket.com/fr/logistique-ecommerce/cout>
- <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/fixer-le-prix-de-vente-dun-produit-ou-service/>
- <https://www.shopify.com/fr/blog/comment-fixer-le-prix-de-vente-de-votre-produit>
- <https://www.twint.ch/fr/>
- <https://www.zahls.ch/fr/woocommerce-et-twint/>
- <https://www.doofinder.com/fr/blog/bonnes-pratiques-ux-ecommerce>
- <https://www.shopify.com/fr/blog/50721925-32-indicateurs-de-performance-cles-pour-l-e-commerce>
- <https://www.shopify.com/fr/blog/optimisation-seo-5-conseils-pour-boutique-ecommerce>

- <https://www.oncrawl.com/oncrawl-seo-thoughts/5-free-seo-plugins-use-wordpress/>
- <https://fr-fr.facebook.com/>
- <https://twitter.com/?lang=fr>
- <https://www.instagram.com/?hl=fr>
- <https://www.tiktok.com/fr/>
- <https://wordpress.org/plugins/wp-whatsapp-chat/>
- <https://wordpress.org/plugins/facebook-for-woocommerce/>
- <https://woocommerce.com/fr-fr/products/facebook/>
- <https://woocommerce.com/fr-fr/posts/adapt-for-the-future-with-facebook-conversions-api/>
- [https://login.mailchimp.com/signup/?plan=free\\_monthly\\_plan\\_v0](https://login.mailchimp.com/signup/?plan=free_monthly_plan_v0)

- <https://woocommerce.com/products/mailchimp-for-woocommerce/>
- <https://mailchimp.com/fr/help/add-a-pop-up-signup-form-to-your-website/>
- <https://woocommerce.com/posts/coupons-with-woocommerce/>
- <https://mailchimp.com/fr/help/create-an-abandoned-cart-email/>
- <https://prestapp.eu/blog/eco-responsable-made-in-france-eco-friendly-le-e-commerce-ethique-le-nouveau-comportement-des-cyber-acheteurs>
- <https://earlymetrics.com/fr/lessor-du-commerce-inclusif-un-nouvel-imperatif-pour-les-marques/>
- <https://www.logistikpunkt.ch/fr/pages/actualites/2018/l-expedition-de-colis-ecologique>
- <https://www.prestashop.com/fr/blog/faire-marketing-inclusif>

- <https://earlymetrics.com/fr/lessor-du-commerce-inclusif-un-nouvel-imperatif-pour-les-marques/>
- <https://contentsquare.com/fr-fr/blog/inclusion-re-tail-conseils-neutralite/>
- <https://wordpress.org/plugins/wp-whatsapp-chat/>
- <https://wordpress.org/plugins/google-analytics-for-wordpress/>
- <https://wordpress.org/plugins/easy-digital-downloads/>
- <https://fr.jetpack.com/>