

COMMENT CRÉER UN SITE DE E-COMMERCE RAPIDEMENT ?

→ La création de celui-ci passe par quatre étapes clés :



Fournisseurs et sous-traitance Etape 2

- Trouver des fournisseurs :
 - Sur internet
 - Près de chez vous
 - Sur un salon de e-commerce ou sur un secteur d'activité
 - Directement avec les marques
- Un site sans stock est une solution rapide et rentable :
 - le dropshipping : Le vendeur n'est pas l'expéditeur du produit. Le fournisseur s'occupe de l'envoi du produit (gain de temps, d'argent, et donc augmentation de l'éventail de produits)
 - externaliser la logistique : on s'occupe des stocks mais on l'externise.



Bilan financier Etape 4

- Le bilan financier est un document permettant de connaître ce qui est possédé par une entreprise (son actif) et ce qu'elle doit (son passif).
- Pour respecter la contrainte de rapidité, il est donc nécessaire d'externaliser cette étape en faisant appel à un comptable.
- une fois ce bilan réalisé, l'entreprise peut voir si elle est rentable ou non et le détail de ce bilan permet de déterminer où il est possible d'optimiser les coûts afin d'augmenter les bénéfices.

Etape 1 Création de l'entreprise

2 à 3 semaines



- Choisir son statut :
 - Auto-entrepreneur quand on est seul
 - SAS ou SARL quand on travail avec des associés
- Choisir le nom ou raison sociale de son entreprise :
 - Il doit être clair, suggestif et facile à retenir
 - La raison sociale engendre souvent le nom de domaine
- Où déclarer son entreprise pour obtenir une immatriculation :
 - Dans une chambre des métiers
 - Sur le site : <http://www.guichet-entreprises.fr/>
- Quelle stratégie adopter? :
 - Stratégie commerciale pour s'implanter plus facilement et éviter une trop forte concurrence



Etape 3 Création et référencement du site

1 à 2 mois



- Il est préférable de déléguer la tâche de création à un webmaster afin de respecter la contrainte de temps.
- Le référencement du site consiste à rendre celui-ci visible sur les moteurs de recherche. Pour cela il faut : avoir de bons mots-clés, des URL claires, des pages bien reliées entre elles, optimiser les fiches produits. Il faut également intégrer des avis utilisateurs et un système de notation qui seront visibles directement dans les recherches Google.
- Pour faire connaître le site il faut : être présent sur les réseaux sociaux, créer un blog, s'inscrire sur des annuaires web ou encore faire de la publicité payante avec des bannières publicitaires.