



Réussir sa boutique en ligne, 2e



Télécharger



Lire En Ligne


[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Réussir sa boutique en ligne, 2e

Marc SCHILLACI

Réussir sa boutique en ligne, 2e Marc SCHILLACI

 [Télécharger Réussir sa boutique en ligne, 2e ...pdf](#)

 [Lire en ligne Réussir sa boutique en ligne, 2e ...pdf](#)

420 pages

Extrait

Extrait de la présentation

Vous y êtes, cette fois, c'est fait ! Vous avez décidé de trouver de nouveaux clients sur Internet ! Vous souhaitez créer une nouvelle activité, peut-être même continuer à travailler en tant que salarié pendant que vous développez votre site marchand et vous lancer dans quelques mois. Ou peut-être avez-vous déjà une activité, un commerce, une entreprise, et souhaitez-vous trouver un complément de revenus en élargissant votre zone de chalandise. L'e-commerce, finalement, c'est simplement une région de plus dans le monde avec des clients !

Vous avez parfaitement compris que peuvent tout à fait cohabiter des sites marchands «stars», à forte notoriété pouvant représenter 70 ou 80 % des ventes, et de plus petits sites marchands, qui se partageront les 20 ou 30 % restants, ce qui représente des volumes considérables...

Sans doute avez-vous autour de vous des personnes qui ont vécu une formidable expérience en tant que-commerçant et qui vous disent que c'est facile et qu'il suffit de travailler dur tandis que d'autres émettent des échos plus négatifs : «je n'y suis pas arrivé», «je me suis fait avoir», «c'est trop compliqué», «ça coûte trop cher», «il faut être informaticien»...

Le fait est qu'il existe aujourd'hui des solutions pour créer sa boutique en ligne en quelques semaines, voire quelques jours, sans se perdre dans la technologie, un peu comme si vous preniez les clés d'une boutique toute prête dans une galerie commerciale et qu'il ne vous restait qu'à mettre vos produits et à faire du commerce. Sauf que votre galerie est aussi grande que l'Internet. Nul doute que vous avez certainement envie d'en savoir plus !

Pourquoi ouvrir une boutique en ligne ?

Tout simplement parce que ce n'est pas plus difficile que de faire du commerce «en dur», cela coûte moins cher quand on démarre, et cela représente une véritable opportunité de se constituer un vrai fonds de commerce, d'en vivre au quotidien, de développer son activité et pourquoi pas, de la vendre après quelques années !

L'e-commerce est une fantastique opportunité de business. À la fin de l'année 2011, le commerce en ligne en France représentait un chiffre d'affaires de 37 milliards d'euros, soit une progression de 22 % par rapport à 2010. Il n'existe pas beaucoup de secteurs d'activité offrant des opportunités sur un marché qui augmente de 20 % à 30 % tous les ans...

Chaque année, la FEVAD (Fédération de l'e-commerce et de la vente à distance) publie des chiffres impressionnants de croissance. Vous vous dites que ces chiffres ne sont pas pour vous, parce que vous êtes une TPE ou une PME ? Vous avez raison ! Ces chiffres sont faussés par le fait que les grands acteurs (Fnac, PriceMinister, La Redoute, Carrefour, etc.) ne peuvent plus croître à des taux phénoménaux et doivent se contenter de quelques pourcentages par an. Et devinez qui fait remonter le chiffre ? Vous ! Une preuve : sur la plateforme de commerce en ligne Oxatis, dont je suis le P-DG et le cofondateur (avec Marc Heurtaut, qui en est le directeur technique), nous analysons depuis plusieurs années les performances de nos 200 premiers vendeurs. Ce sont des personnes ou de petites entreprises. Ils traitent quelques centaines ou quelques milliers de commandes par mois. Leur taux de croissance cumulée pour les deux dernières années est de plusieurs

centaines de pourcents. Présentation de l'éditeur

Comment réussir son site marchand quand on a l'expérience de la vente mais quand on n'a pas les compétences techniques pour s'installer sur Internet ? Dans ce guide pratique, toutes les étapes pour réussir sa boutique en ligne :

- réfléchir sur son métier de commerçant, ses produits, ses clients
- comment prévoir l'organisation général du site
- créer son catalogue
- la gestion du processus de vente, la facturation, le paiement
- la promotion
- la génération de trafic
- le référencement, l'affiliation, les places de marchés
- la gestion des contacts avec la clientèle.

Nouveau dans cette seconde édition :

- focus sur les nouvelles pratiques marketing (promotions, couponning, etc.) et les nouvelles places de marché
- état des lieux du mobile commerce, ses opportunités et ses limites
- mode d'emploi des réseaux sociaux pour générer plus de trafic, vendre mieux, en phase avec les nouvelles tendances
- zoom sur l'actualité de la législation française
- mise à jour des termes spécialisés et des techniques les plus couramment utilisés.

Biographie de l'auteur

Ingénieur diplômé de l'ESTP et de l'ENSTAE, Marc Schillaci est un pionnier dans le domaine des plateformes de commerce en ligne. Il est le créateur d'EBZ.com, lancé en 1996 aux États-Unis, et d'Oxatis, leader sur le marché français des plateformes de commerce en ligne. Entrepreneur expérimenté et reconnu depuis une vingtaine d'années (Nef d'Or 1988 de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris), il dispense régulièrement ses conseils d'expert du commerce en ligne dans des conférences et sur son blog www.marcschillaci.com.

Download and Read Online Réussir sa boutique en ligne, 2e Marc SCHILLACI #4SXIGTF03YN

Lire Réussir sa boutique en ligne, 2e par Marc SCHILLACI pour ebook en ligneRéussir sa boutique en ligne, 2e par Marc SCHILLACI Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Réussir sa boutique en ligne, 2e par Marc SCHILLACI à lire en ligne. Online Réussir sa boutique en ligne, 2e par Marc SCHILLACI ebook Téléchargement PDF Réussir sa boutique en ligne, 2e par Marc SCHILLACI Doc Réussir sa boutique en ligne, 2e par Marc SCHILLACI Mobipocket Réussir sa boutique en ligne, 2e par Marc SCHILLACI EPub
4SXIGTF03YN4SXIGTF03YN4SXIGTF03YN