|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Réflexion 4 –** **Comprendre les atouts d'un site de e-commerce** | | | | |
| **Durée** : 20’ | Homme avec un remplissage uniou Deux hommes avec un remplissage uni | Une image contenant symbole, Bleu électrique, Police, Graphique  Le contenu généré par l’IA peut être incorrect. | Source |

**Travail à faire**

Après avoir lu le document, répondez aux questions suivantes.

1. En quoi un site de e-commerce est une vitrine supplémentaire ?
2. Pourquoi permet-elle de toucher de nouvelles clientèles ?
3. Quels sont les avantages induits concernant les gammes de produits et l'amplitude horaire ?
4. Qu'est-ce que le ROI ? En quoi est-il un élément. important pour l'entreprise ?

**Doc. les 6 atouts d'un site e-commerce pour votre business.**

Source : https://www.solocal.com/

**1/ Une vitrine supplémentaire pour vendre vos produits :** Réelle extension de votre boutique, le site e-commerce donne davantage de visibilité à vos produits, services et actualités. Il permet aux internautes qui vous connaissent d’effectuer leurs **achats en ligne directement sur votre e-boutique**, et à ceux qui ne vous connaissent pas de découvrir votre marque, vos valeurs et votre emplacement en réalisant une simple recherche dans les moteurs de recherche. Votre site e-commerce est aussi un très bon moyen de générer du trafic en magasin physique.

**2/ Le développement d'une nouvelle clientèle :** La création d'un site e-commerce ouvre votre zone de chalandise à d'autres territoires. Une vitrine en ligne sans frontière, qui vous permet de vous **ancrer localement tout en développant votre activité à plus grande échelle**.

En effet, avec la création de votre boutique en ligne, vos produits peuvent être visibles dans le monde entier : de quoi fidéliser la clientèle étrangère qui passe dans votre boutique tout en renforçant votre présence locale.

Attention néanmoins au coût de la livraison qui peut exploser en fonction de la localité. Précisez bien sur votre site dans quel pays il est possible de se faire livrer !

**3/ Une gamme de produits plus large :** L’un des avantages d’une boutique en ligne, c’est que vous avez la possibilité de proposer une gamme de produits beaucoup plus importante que dans votre boutique physique, qui vous contraint forcément par la surface de vente. Votre seule limite sera votre **capacité de stockage** de vos produits. Ouvrir votre boutique en ligne vous offrira également la possibilité de diversifier votre commerce.

**4/ Des ventes 24h/24 et 7j/7 :** Un site e-commerce permet de proposer des produits à la vente à n’importe quelle heure du jour ou de la nuit. Et ce, y compris les jours fériés et les week-ends. Une aubaine pour vos clients, qui n’ont alors plus besoin de se déplacer pour acheter, et peuvent le faire où et quand bon leur semble !

**5/ Des coûts réduits pour un meilleur ROI :** Contrairement à une boutique physique pour laquelle vous devez payer un loyer, des charges de fonctionnement, des frais de personnel si vous avez des collaborateurs, les charges associées à un projet e-commerce sont réduites. Le **retour sur investissement (ROI)** est imbattable : les coûts de transaction sont moins importants, les intermédiaires sont moins nombreux, vous pouvez donc pratiquer des prix plus attractifs.

La mise en place du site e-commerce n'est pas très onéreuse, et les actions de visibilité simples à instaurer. Tout cela aura pour conséquence de booster le nombre de vos ventes !

**6/ Un espace de parole pour vos clients ! :** Sur votre site marchand, vous pourrez recueillir les avis de vos clients. Un bon moyen de mettre en lumière vos forces… et vos faiblesses. Cela vous permettra d’optimiser votre business pour être plus performant, sans avoir besoin d’investir dans une coûteuse enquête de satisfaction.

Qui plus est, grâce aux **données récoltées via les ventes en ligne** (adresses e-mail, postales, numéros de téléphone, profils complets, etc.), vous connaîtrez davantage vos clients. Cela vous permettra de leur proposer des actions en fonction de leur parcours d'achat ou des promos selon les produits qu'ils ont achetés !

Vous pouvez également opter pour la **diffusion de votre site sur les réseaux sociaux**. En plus de booster votre visibilité sur internet et de vous rendre accessible à un plus grand nombre de personnes, vous offrez à vos clients la possibilité de s’exprimer sur différents supports et outils.

achats et être servis rapidement.

**Réponses**

1. **En quoi un site de e-commerce est une vitrine supplémentaire ?**
2. **Pourquoi permet-elle de toucher de nouvelles clientèles ?**
3. **Quels sont les avantages induits concernant les gammes de produits et l'amplitude horaire ?**
4. **Qu'est-ce que le ROI ? En quoi est-il un élément. important pour l'entreprise ?**