



Liste de vérification

Se lancer dans le commerce électronique

La création d'une boutique en ligne demande du temps et des ressources. De nouveaux processus d'affaires peuvent être nécessaires et il y a de nombreux facteurs à prendre en compte sur les plans technologique, logistique et juridique. Cette liste de vérification peut vous aider en ce qui concerne certains de ces aspects en vue du lancement de votre boutique en ligne.

① Dressez un plan

- Effectuez une analyse du marché en ligne et déterminez qui sont vos principaux concurrents et ce qu'ils font.
- Déterminez votre public cible et analysez les besoins de vos clients potentiels.
- Élaborez votre stratégie de positionnement commercial et de marketing afin de pouvoir vous démarquer.
- Établissez vos objectifs de vente et de rentabilité.

② Évaluez vos besoins d'approvisionnement et en personnel

- Montez une équipe. Nommez un responsable qui aura pour tâche de piloter ce projet et de superviser les activités.
- Déterminez si vous devez créer de nouveaux postes pour assurer la gestion de votre site :
 - responsable du commerce en ligne;
 - commis aux commandes Web;
 - gestionnaire de communauté;
 - conseiller du service à la clientèle Web.

- Assurez-vous que votre système informatisé de gestion des stocks est adapté à la vente en ligne.
- Dotez-vous des ressources nécessaires pour répondre à une demande accrue lors des pointes saisonnières ou si les commandes dépassent vos attentes.

3 Préparez votre site Web pour le commerce électronique

- Si votre entreprise n'a pas encore de site Web, consultez notre [liste de vérification pour créer un site Web](#).
- Assurez-vous que votre fournisseur d'hébergement dispose d'une capacité suffisante pour soutenir un pic d'affluence en raison d'une promotion ou de la hausse saisonnière des ventes.

4 Créez votre boutique en ligne

- Sélectionnez une [plateforme de vente en ligne](#). Notez que chaque plateforme a des limitations techniques qui lui sont propres.
- Choisissez une [plateforme de paiement en ligne](#) qui offre un choix de modes de paiement (cartes de crédit, paiement direct, etc.) et des solutions multilingues avec, au besoin, plusieurs devises.
- Validez les éléments suivants de votre boutique en ligne :
 - choix et présentation des produits ou services;
 - rédaction des fiches de produits;
 - photos;
 - facilité de navigation et filtres de recherche (section, prix, marque, etc.);
 - politiques de l'entreprise (conditions générales de vente, mentions légales, modalités et délais de livraison, etc.).

5 Prévoyez des activités de promotion

- Favorisez la réussite de vos activités de marketing en [lisant cet article et en répondant à nos quatre questions](#).
- Installez des outils de [collecte et d'analyse des données](#) sur votre site Web. Ils vous permettront d'évaluer la performance de votre site et de vos campagnes promotionnelles.

- Prévoyez un budget de marketing pour la promotion de votre site et envisagez différents moyens de faire connaître votre boutique en ligne :**
 - publicité conventionnelle ou en ligne;
 - concours et promotions;
 - ententes avec des influenceurs;
 - partenariats consistant en l'échange de liens avec des entreprises qui ont un produit complémentaire;
 - marketing par courriel;
 - contenu informatif (blogues, vidéos, tutoriels, etc.) qui peut être diffusé sur les réseaux sociaux et ailleurs.

⑥ Lancez votre site de commerce électronique

⑦ Veillez à faire la maintenance périodique de votre site

XXXXXX

Le commerce électronique est un incontournable du marché moderne. La mise en valeur de vos produits, vos services et votre savoir-faire ouvrira les portes de votre entreprise au monde entier. BDC peut vous montrer comment élaborer une stratégie de commerce électronique qui donne de bons résultats.

→ **Communiquez avec nous pour en savoir plus.**

**1-888-INFO-BDC
(1-888-463-6232)**

info@bdc.ca