

# IONOS



CHECK-LIST E-COMMERCE

## Comment vous lancer facilement dans la vente en ligne avec l'IA

Créer une boutique en ligne n'a pas besoin d'être compliqué. IONOS vous fournit tous les outils nécessaires pour gérer les paiements, les livraisons et le design. En simplifiant la logistique et la configuration technique de votre boutique en ligne, nous vous aidons à passer à l'action. Pour vous faciliter encore plus la tâche, utilisez notre check-list e-commerce.

[Créez votre boutique en ligne avec IONOS](#)

- ✓ Questions à vous poser avant de commencer
- ✓ Conception et structure
- ✓ Administration de la boutique
- ✓ Enregistrement de domaine
- ✓ Communication et sensibilisation
- ✓ Pertinence et régularité



Le symbole IA signifie que vous pouvez utiliser les fonctionnalités d'IA des solutions IONOS.







## Questions à vous poser avant de commencer

- Que voulez-vous obtenir exactement avec votre boutique en ligne ?
- Vendrez-vous uniquement en ligne ou également dans un magasin physique ?
- Avez-vous déjà un site Web que vous souhaitez relier à votre boutique ?
- Comment tirer parti de votre présence locale pour faire connaître votre boutique ?
- Quelle est votre promesse de vente ? À quels besoins vos produits répondent-ils ?
- Les informations sur vos produits sont-elles assez convaincantes pour inciter à l'achat ?




## Conception et structure

- Gardez à l'esprit que le design de votre boutique doit être optimisé pour les mobiles. 
- Choisissez comment vous allez présenter vos produits sur votre site Web. 
- Prenez des photos de produits de qualité et attrayantes. 
- Simplifiez au maximum le processus de paiement. 
- Décidez si vous vendrez dans différents pays et si vous proposerez plusieurs devises.
- Prévoyez comment les clients pourront vous contacter (chat, téléphone ou email).




## Administration de la boutique

- Réfléchissez à la manière dont vous gérez les communications par email pour confirmer les commandes, fournir les informations de livraison, etc. 
- Choisissez les modes de paiement les plus adaptés à vos clients, par exemple : carte bancaire, PayPal, etc.
- Décidez comment vous voulez livrer les articles. Par exemple, vous pouvez choisir votre propre service de livraison ou en utiliser un déjà intégré à votre solution e-commerce.
- Proposez à vos clients différents tarifs pour les frais de livraison, par exemple express, standard, international.

- Mettez en place un suivi avec Google Analytics et utilisez les informations obtenues pour améliorer votre taux de conversion.
- Si vous avez besoin d'une fonction de gestion des stocks, assurez-vous qu'elle soit incluse dans votre solution e-commerce.



## Enregistrement de domaine

- Choisissez un nom de domaine adapté à votre activité. Idéalement, il devrait s'agir du nom de votre entreprise ou d'un nom similaire. 
- Si vous ne pouvez pas obtenir le .fr ou le .com que vous souhaitez, pensez à enregistrer un domaine avec une extension qui reflète ce que vous vendez, comme .immo ou .bio.




## Communication et sensibilisation

- Recherchez des moyens attrayants de promouvoir vos produits, comme l'email marketing, les bons d'achat ou les programmes de fidélisation de la clientèle.
- Augmentez le trafic vers votre boutique en référençant vos produits sur des sites de comparaison de prix.



## Pertinence et régularité

- Ajoutez régulièrement du nouveau contenu pour que les internautes reviennent. 
- Intégrez des vidéos YouTube et partagez-les sur les réseaux sociaux.
- Obtenez les commentaires de vos clients et utilisez-les pour améliorer vos produits et votre boutique.

Apprenez-en plus sur la création de boutique dans notre [guide complet](#).

© IONOS SARL

 [0970 808 911](tel:0970808911)

 [info@ionos.fr](mailto:info@ionos.fr)

 [www.ionos.fr](http://www.ionos.fr)