

**Webinar : vendre en ligne editeurs**  
**[17/11/20 - adeb.be]**

@Seynaeve



Il y a un peu de moi dans Café Numérique,  
RueDuWeb, Startup Weekend, Lean fund,  
Becommerce et wepika

... Et chez mes 3 enfants

Tom & Co

J&JOY



AGC



CHACON



Kitencre  
CARTOUCHES & TONERS discount



SEBAGO



DEALOSHOP

THEA  
jewelry

EtreGourmet  
The place for beer lovers

IRINA  
KHÄ

MyCityBike.be



20 SUR VIN  
ACHATS DE VINS EN LIGNE



PASSION132  
MICKELINGI - MACARUTES - INVOLUTIONS - CIPPELLAGE

B  
BOURGUIGNON  
BOIS s.a.



EDSØN



MoSto  
EARTH PEOPLE OWINE



I Love  
Reading  
BOOKS





Les nouvelles mesures du Covid nous contraignent à reporter les rencontres à venir ainsi que toutes les animations (Halloween, les lectures de contes et les séances de jeux).



DÉCOUVREZ LE MAGAZINE FILIBER HORS-SÉRIE SPÉCIAL RENTRÉE LITTÉRAIRE 2020 !

CLIQUEZ ICI !

Rechercher un livre ou un auteur



## MEILLEURES VENTES LITTÉRATURE

voir tout  
meilleures ventes littérature

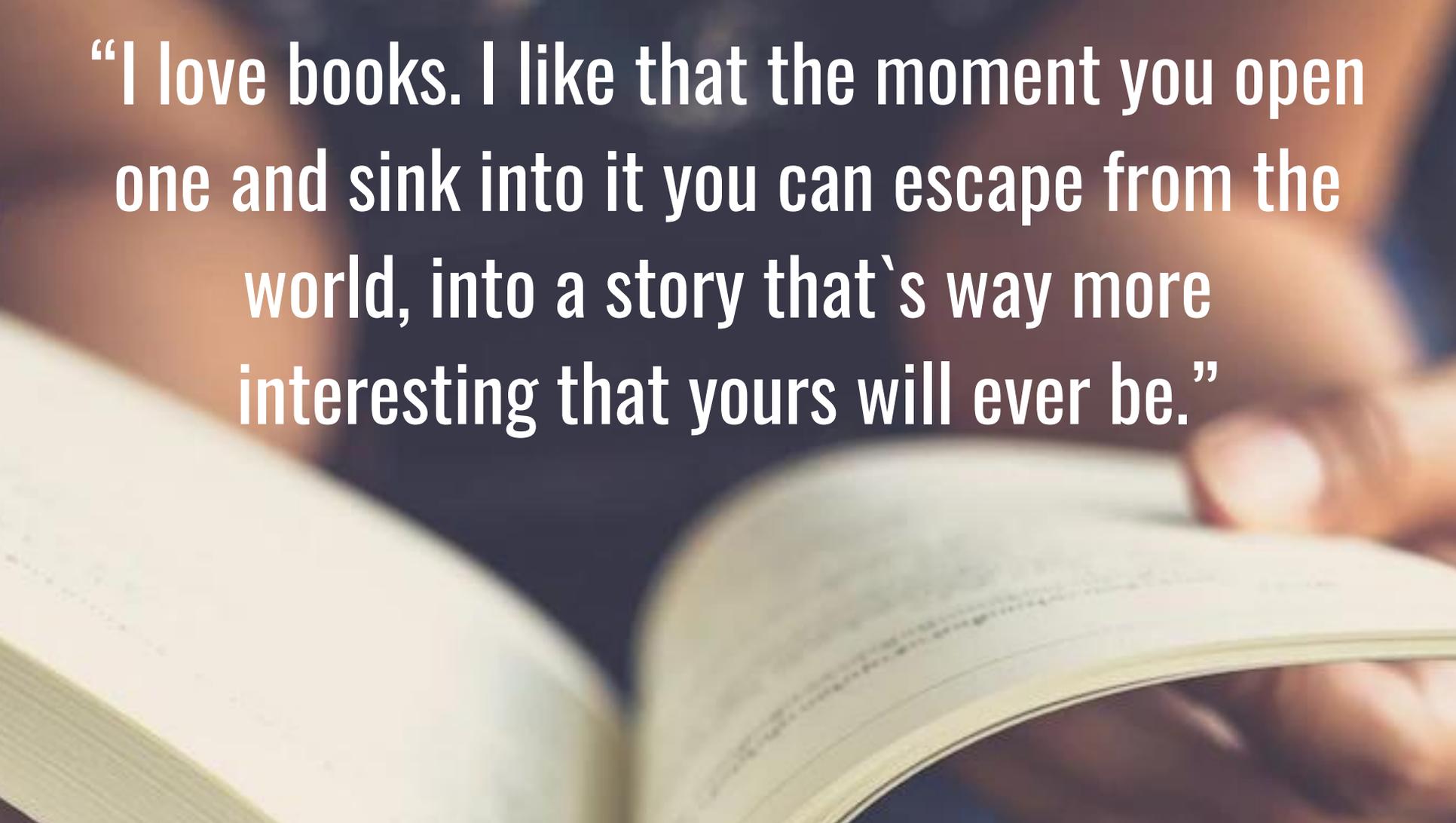
<p>COUP DE COEUR Le monde n'existe pas MEILLEURE VENTE</p>	<p>COUP DE COEUR L'ANOMALIE MEILLEURE VENTE</p>	<p>COUP DE COEUR LEVY MEILLEURE VENTE C'EST ARRIVÉ LA NUIT</p>	<p>COUP DE COEUR KEN FOLLETT MEILLEURE VENTE LE CREPUSCULE ET L'AUBE</p>	<p>COUP DE COEUR Yoga MEILLEURE VENTE EMMANUEL CARRÈRE</p>	<p>COUP DE COEUR BETTY MEILLEURE VENTE</p>
HUMBERT FABRICE Le monde n'existe pas « Autrefois, ... » 19,00 €	LE TELLIER, HERVE En juin 2021, un long-courrier débarque à New ... 20,00 €	LEVY MARC L'histoire de neuf amis faussaires, manipulateurs ... 22,90 €	FOLLETT KEN En 997, l'Angleterre fait face aux ... 25,60 €	CARRERE EMMANUEL Un auteur commence à écrire un livre ... 22,00 €	MCDANIEL TIFFANY Betty Carpenter est la fille d'une mère blanche et ... 26,40 €

## A PARAÎTRE

voir tout  
à paraître

<p>L'ICKABOG</p>	<p>LOU ! SONATA, VOLUME 1</p>	<p>UNE TERRE PROMISE BARACK OBAMA</p>	<p>IL FAUT FLINGUER RAMIREZ, VOLUME 2 Nicolas Petrimaux</p>	<p>LE SCORPION, VOLUME 13, TAMOSE Stephen Desberg, Luiji Critone</p>	<p>MURENA, VOLUME 11, LEMURIA Jean Dufaux, Theo Caneschi</p>
Dans le royaume de Cornucopia, les habitants ... 22,26 €	Désormais étudiante, Lou s'installe avec ... 19,08 €	Dans le premier volume de ses mémoires, ... 35,46 €	A Falcon City, le lancement du nouveau produit ... 24,33 €	La suite des aventures du Scorpion dans sa ... 12,72 €	Alors que Néron doute de sa conduite, ...

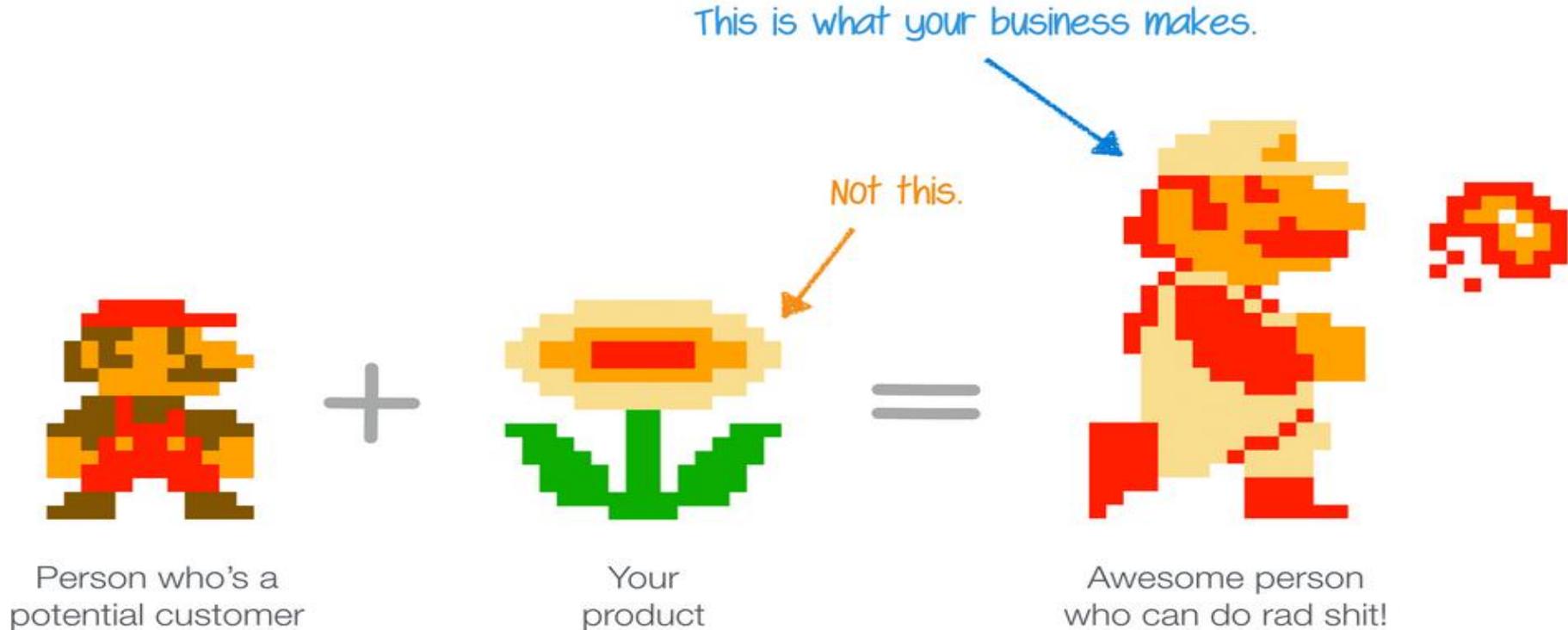
Aide



**“I love books. I like that the moment you open one and sink into it you can escape from the world, into a story that’s way more interesting than yours will ever be.”**



# #People don't buy product They buy better #versions of themselves



**#Employees / #Entrepreneurs**



# #0 La technologie et la connaissance

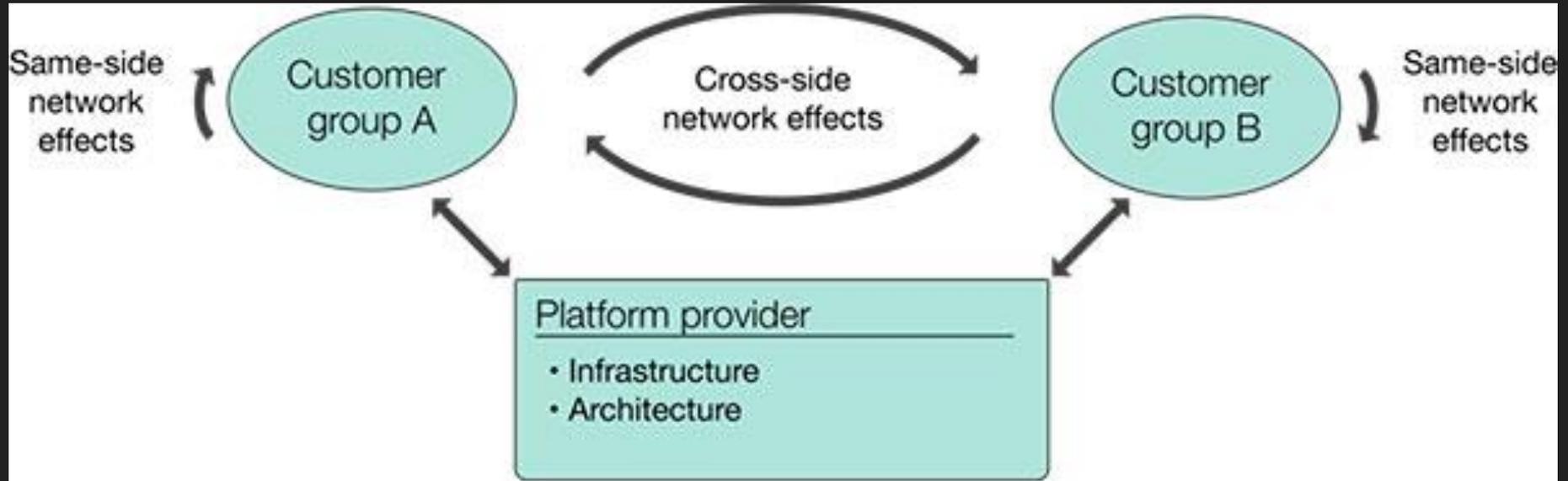
L'information, administratif, formation,  
comptabilité, paiement, livraison, copy,  
traductions, photographies, statuts,  
approvisionnementnements, ...

==> #Commodity

STOP avec

~~“je dois commencer par apprendre à coder”~~

# “2 sided market”



# Numériser la face nord

- Réunion
- Comité de lecture
- Guider vos auteurs <https://www.amazon.fr/gp/bestsellers/books>
- Créer une histoire avant la sortie du livre
  - 22500 en 1 semaine pour “Léna Situations” (chiffre GCK sortie de caisse)
- Tuto d’écriture en ligne
- [nanowrimo.org](http://nanowrimo.org) challenge 50k mot en un mois

# Numériser la face sud

- Vente LIVE (jeux vidéo, jeux de société, e-commerce, ...)
  - <https://ledigitalpourtous.fr/2020/10/18/live-shopping-nouvelle-tendance-e-commerce/>
- Impression à la demande
- Faire continuer l'histoire ensuite (SMS, Whatsapp, push notification, ...)
- CTA à la fin d'un livre
- Mettre en pieds dans l'occasion (vinted, fb marketplace ...)
- réinvente l'objet comme l'on fait le CD. Un livre de poche c'est
  - 5€ à 10€
  - 200 pages en noir et blanc
  - papier 150g/m2
  - Couverture cartonnée avec image / titre
  - 4ème de couverture avec résumé
  - reliure collée
  - un auteur
  - Serif justifié
  - 1p blanches, 1p faux titre, 1p blanches, 1p blanches titre, 1p blanches, 1p remerciements,

## 10 DIFFERENCES BETWEEN B2B AND B2C MARKETING



Sell products or services to **companies**



Sell their products or services to **individuals**

Make **large scale** sales



Sell for **personal consumption**

Look for **efficiency**



Look for **promotions** and **entertainment**

They want to be **educated**



They want to **have fun** and be **happy** with their purchase

Need to resolve **specific necessities**



Need to resolve **basic necessities**

Based on very **long relationships**



Based on very **short relationships**

Decision making goes through **different levels**



They make **emotional** decisions

Few clients and **large purchasing volume**



Many clients and **low purchasing volume**

Centered on **logic** and **characteristics**

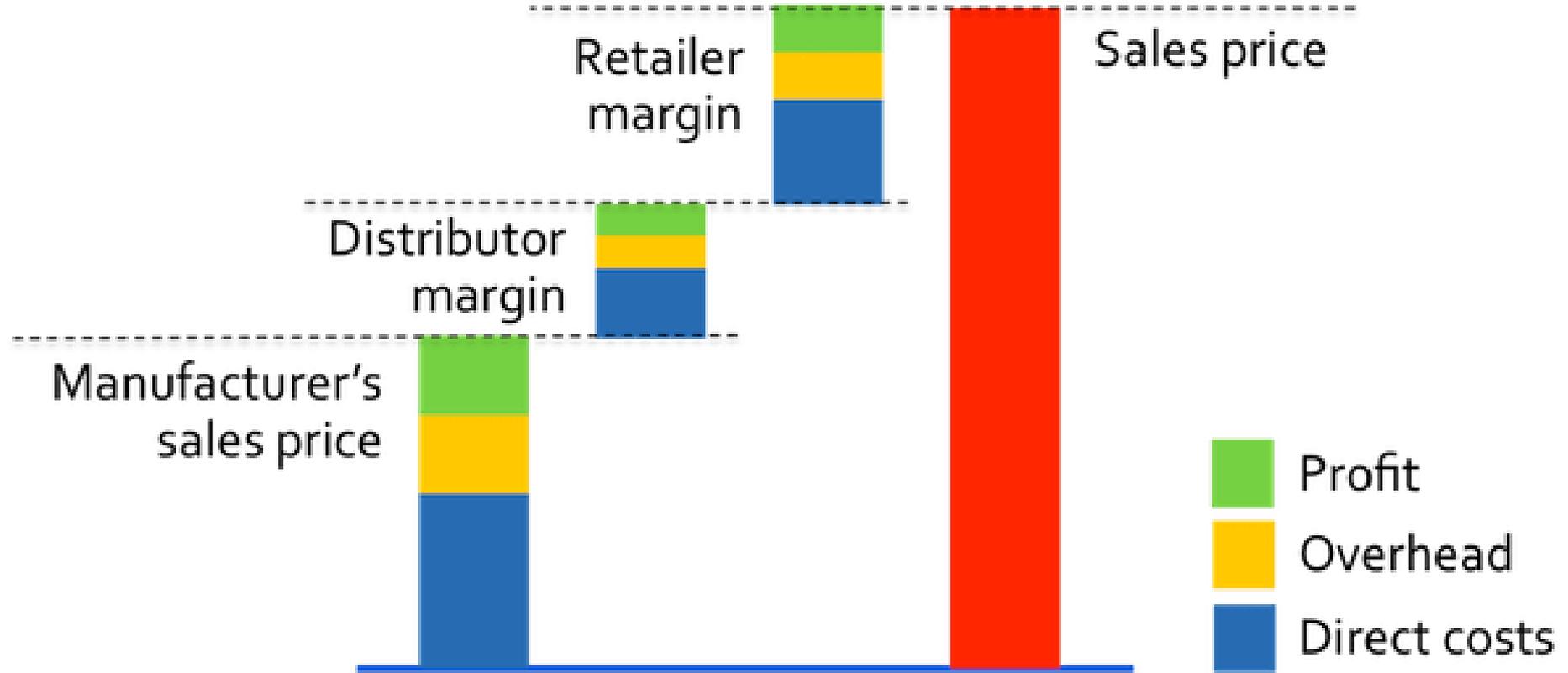


Centered on **desires** and **benefits**

Look to accomplish **long term goals**



Want **rapid** and **immediate results**



## Distribution indirecte



- Kindle Direct Publishing [https://kdp.amazon.com/fr\\_FR/](https://kdp.amazon.com/fr_FR/) = 30% de marge et payé à 60j (et 60% en papier imprimé à la demande)
- Fnac / Kobo
- Cultura
- lalibrairiebelge.be
- ...

## Les non spécialisé

- <https://www.bol.com/nl/l/literatuur-romans/N/24410/>
- <https://www.cdiscount.com/livres-bd/v-105-0.html>
- <https://www.amazon.fr/gp/browse.html?node=301061>
- ...

# Les 6 étapes clés de votre projet e-commerce

1. Strategie

2. Design

3.  
Développement

4. Acquisition

5. Conversion

6. Rétention  
fidélisation

# 1. Stratégie

Définition des objectifs

Analyse concurrentielle:

- Offre
- Prix
- Expérience utilisateur (design, contenu, navigation)
- Livraison
- Moyens de paiement
- SAV
- Audit SEO
- Audit SEA

Redéfinition des objectifs, dans quelle cour voulez-vous jouer?

→ Développement d'un avantage concurrentiel

Quel problème résoudra votre e-commerce (PAIN) ?

Le chiffre d'affaire escompté

La cible : BtoB, BtoC, public et domaine d'action

Votre mode de fonctionnement :

avez vous des boutiques physiques ou un logisticien ?

Désirez vous passer par la vente multicanal ?

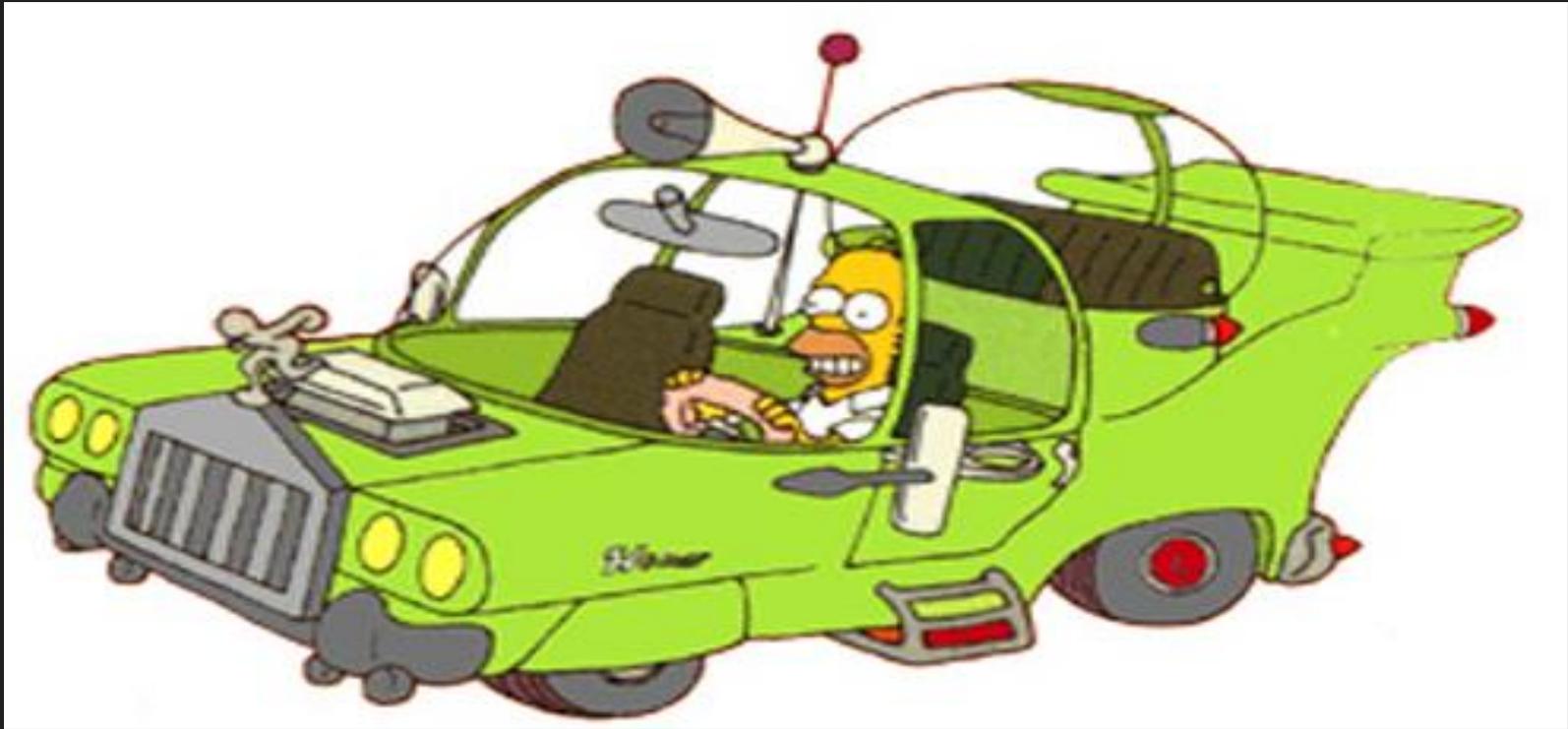
Le budget et le personnel disponible

Boutique multilingue ?

Vos demandes particulières ( réservation en ligne , agenda.. )

Aurais-je un stock ou pas ?

All the #features dreamed, but nobody dream



# #BusinessModelCanvas #SWOT

## KEY PARTNERS

Who are our key partners?  
Who are our key suppliers?  
Which key resources are we acquiring from our partners?  
Which key activities do partners perform?

## KEY ACTIVITIES

What key activities do our value propositions require?  
Our distribution channels?  
Customer relationships?  
Revenue streams?

## KEY RESOURCES

What key resources do our value propositions require?  
Our distribution channels?  
Customer relationships?  
Revenue streams?

## VALUE PROPOSITIONS

What value do we deliver to the customer?  
Which one of our customers' problems are we helping to solve?  
What bundles of products and services are we offering to each segment?  
Which customer needs are we satisfying?  
What is the minimum viable product?

## CUSTOMER RELATIONSHIPS

How do we get, keep, and grow customers?  
Which customer relationships have we established?  
How are they integrated with the rest of our business model?  
How costly are they?

## CHANNELS

Through which channels do our customer segments want to be reached?  
How do other companies reach them now?  
Which ones work best?  
Which ones are most cost-efficient?  
How are we integrating them with customer routines?

## CUSTOMER SEGMENTS

For whom are we creating value?  
Who are our most important customers?  
What are the customer archetypes?

## COST STRUCTURE

What are the most important costs inherent to our business model?  
Which key resources are most expensive?  
Which key activities are most expensive?

## REVENUE STREAMS

For what value are our customers really willing to pay?  
For what do they currently pay?  
What is the revenue model?  
What are the pricing tactics?

# #P&L carton bière

	annee 1	2	3	4	5	6	7	8
<b>panier moyen htva</b>	<b>60€</b>	<b>65€</b>	<b>70€</b>	<b>75€</b>	<b>75€</b>	<b>75€</b>	<b>75€</b>	<b>75€</b>
cout marchandise	- 45€	- 46€	- 49€	- 53€	- 49€	- 49€	- 49€	- 49€
-1% de retours / pertes	- .6€	- .7€	- .7€	- .8€	- .8€	- .8€	- .8€	- .8€
Frais livraison htva	- 5€	- 5€	- 5€	- 5€	- 5€	- 5€	- 5€	- 5€
Frais paiement 2%	- 1.2€	- 1.3€	- 1.4€	- 1.5€	- 1.5€	- 1.5€	- 1.5€	- 1.5€
stockage	- 5.0€	- 3.0€	- 2.5€	- 2.0€	- 2.0€	- 2.0€	- 2.0€	- 2.0€
<b>Cout d'acquisition client htva</b>	<b>- 15€</b>	<b>- 14€</b>	<b>- 13€</b>	<b>- 12€</b>	<b>- 12€</b>	<b>- 12€</b>	<b>- 12€</b>	<b>- 12€</b>
<b>récence annuel</b>	<b>1.5</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2.5</b>	<b>2.5</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>
<b>nbr client old</b>	<b>0</b>	<b>40</b>	<b>119</b>	<b>297</b>	<b>594</b>	<b>891</b>	<b>1,247</b>	<b>1,622</b>
<b>nbr client new</b>	<b>60</b>	<b>180</b>	<b>450</b>	<b>900</b>	<b>1,350</b>	<b>1,890</b>	<b>2,457</b>	<b>3,071</b>
<b>Marge BRUT</b>	<b>- 612€</b>	<b>1 674€</b>	<b>7 119€</b>	<b>28 851€</b>	<b>66 420€</b>	<b>119 151€</b>	<b>159 440€</b>	<b>202 481€</b>
site et accompagnement marketing	- 15 000€	- 5 000€	- 5 000€	- 15 000€	- 5 000€	- 5 000€	- 15 000€	- 5 000€
budget branding	- 5 000€	- 5 000€	- 5 000€	- 7 500€	- 7 500€	- 10 000€	- 10 000€	- 10 000€
administratif	- 10 000€	- 10 000€	- 12 000€	- 15 000€	- 15 000€	- 20 000€	- 15 000€	- 15 000€
financement								
salaires	0	- 21 000€	- 42 000€	- 60 000€	- 60 000€	- 60 000€	- 60 000€	- 60 000€
<b>Marge NET</b>	<b>- 30 612€</b>	<b>- 39 326€</b>	<b>- 56 881€</b>	<b>- 68 649€</b>	<b>- 21 080€</b>	<b>24 151€</b>	<b>59 440€</b>	<b>112 481€</b>
<b>Cumulé</b>	<b>- 30 612€</b>	<b>- 69 938€</b>	<b>- 126 819€</b>	<b>- 195 468€</b>	<b>- 216 548€</b>	<b>- 192 397€</b>	<b>- 132 957€</b>	<b>- 20 476€</b>

## A. Markets places

The Amazon logo, featuring the word "amazon" in a lowercase, black, sans-serif font with a yellow curved arrow underneath it pointing from the letter 'a' to the letter 'z'.The bol.com logo, with "bol.com" in a bold, blue, sans-serif font. A small circular icon containing the letters "e" and "c" is positioned to the right of the text.The eBay logo, with the word "ebay" in a lowercase, sans-serif font where each letter is a different color: 'e' is red, 'b' is blue, 'a' is yellow, and 'y' is green. A small "tm" trademark symbol is to the right.

## B. SaaS (Software A A service)

The Shopify logo, consisting of a green shopping bag icon with a white "S" on it, followed by the word "shopify" in a bold, black, lowercase, sans-serif font.The Oxatis logo, with "Oxatis" in a blue, cursive-style font. Below it, the words "E-COMMERCE SOLUTIONS" are written in a smaller, black, uppercase, sans-serif font.The WiziShop.com logo, with "WiziShop" in a blue and green, sans-serif font, and ".com" in a smaller, blue, sans-serif font inside a blue pill-shaped bubble to the right.

## C. CMS

The Prestashop logo, featuring a green shopping bag icon with a pink hand cursor pointing at it, followed by the word "PRESTASHOP" in a green, uppercase, sans-serif font.The WooCommerce logo, with "Woo" in a purple speech bubble and "COMMERCE" in a bold, black, uppercase, sans-serif font.The Magento logo, featuring a red and white geometric icon resembling a stylized 'M' or a cube, followed by the word "Magento" in a black, sans-serif font.

saas (shopify apd ~30€/mois, CA <1M)

*« Concept consistant à proposer un abonnement à un logiciel plutôt que l'achat d'une licence »*



Etsy



+ couteaux suisses : odoo, ...

	Pays	Frais fixe	Prix bas	- contraintes	+ avantages	Prix haut	- contraintes	tout est illimité, guide, relance
<b>wizishop</b>	France	0 €	27 €	2% frais	tout est illimité, guide, relances	297 €	0.5% frais	personnalisation
<b>dropizi</b> by wizishop	France	0 €	27 €	2% frais	synchronisation Aliexpress	297 €	0.5% frais	personnalisation
<b>oxatis</b>	France	0 €	99 €	2% frais	services	2 000 €	0.35% frais	connecteur ERP, B2B
<b>shopify</b>	US	0 €	25 €	multilingue bof,	leader mondial	260 €	gestion taxes	personnalisation
<b>wix.com/ecommerce</b>	US	0 €	16 €	multilingue ?	beau, bcp d'outils, aides et cont	24 €	l'e-comemrce n'es	campagnes email
<b>squarespace.com/econ</b>	US	0 €	24 €	multilingue ?	beau, pas de frais par transactio	36 €	l'e-comemrce n'es	paiement réducteurs
<b>ccvshop.be</b>	Belge	35 €	25 €	50 produit	son propre domaine	45 €	15000 produits	lien avec grossistes

dédié (prestashop apd 3 000€, CA 0-10M)



# 2. Design

- Template
- Template + adaptations
- Design sur mesure

Éléments constitutifs du site

Rubriques

Schémas des pages

Contenu / documents attendues

# Graphisme

Responsive

Compatibilité

Création graphique

Charte graphique

Disposition des éléments

Wireframes (maquettes fil de fer)

Ergonomie

Visuels

# Spécificités

??? quel est le sur mesure ???  
(tout ce qui est hors standard dans la  
solution)

## Modules

Cookies / GDPR

Paielement

Livraison

Filtres

Recherche

Actualités et agenda

Document

Vente privée / Espace réservé

Newsletter

Google Analytics / Search Console

Like

Share

...

# Identité visuelle





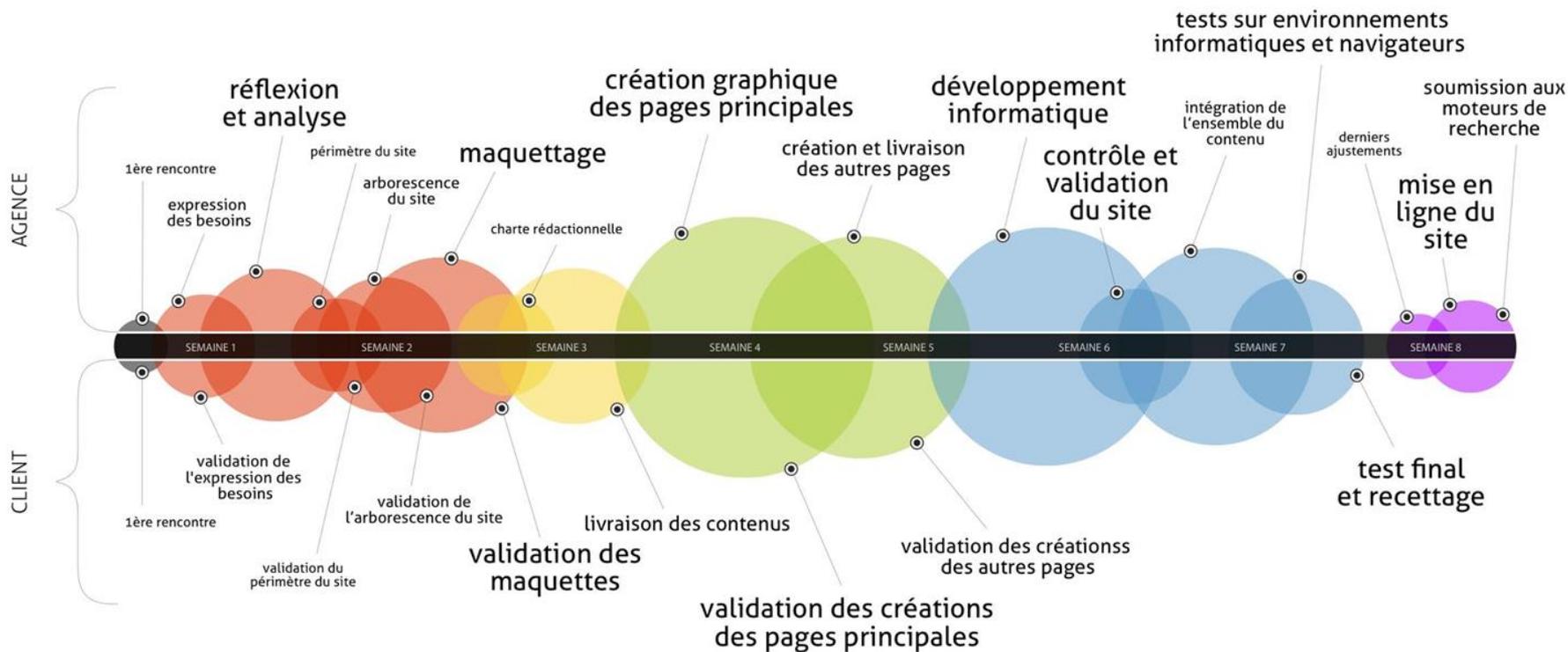
- Contenu
  - Quoi ? (en moins de 3 sec)
  - Pourquoi ? Comment ? Quoi ?
  - Infos utile: Pays, Frais livraison, Délais, Legal...
- Ergonomie
  - Navigation / Menu claire ? 3 clic ?
  - Moteur de recherche facile ?
- Look
  - Type: Luxe, Discount, Techno, Nature, ...
  - Design joli ? Wow ?
- Tech

#MVP



# La Chaîne De Production d'un Site

JALONS, IMPLICATION, IMPORTANCE ET DÉLAI



JALONS

IMPLICATION

IMPORTANCE

PHASE ÉTAPES



Moyenne  
Très Forte



# 3. Développement

- Solution Open Source (Prestashop, Opencart, Magento, ...)
- SAAS (Software As A Service - Wizishop, Prestabox, 42Stores,...)
- Solution propriétaire

# Paieiment

- Présence d'un module pour votre CMS
  - Des frais de transaction (et coût de remboursement plus bas (~0,25€ et moins de 2% )
  - Une couverture internationale plus large (carte bleu, bancontact, iDeal, visa/mastercard)
  - Un processus de commande plus fluide (responsive sur mobile, qrcode, ...)
  - Interface d'administration facile (pouvoir rembourser facilement, voir facilement pourquoi tel transaction est rejetée)
  - Un taux de rejet des transactions plus bas (Ex: rejet automatique si client d'une IP chinoise avec une carte Italienne qu'il essaie de livrer en Roumanie)
  - Un niveau de sécurité plus élevé (maturité de la solution)
  - Temps pour remplir l'administratif à l'ouverture du compte (1 semaine à 2 mois)
- hipay direct :
  - Adyen
  - Stripe
  - Mollie
  - Ogone / Ingenico
  - Paypal
  - Braintree
  - pay.nl
  - multisafepay / MSP
  - Worldline e-payments / Sips
  - Amazon Pay
  - Paymill
  - Skrill
  - Klarna
  - Viva wallet

# Paieiment

Méthodes de paiement		Visa /CB Mastercard France	Visa Mastercard Europe	Visa Mastercard Monde	Bancontact Mistercash (Belgique)	ING Home'Pay, KBC/CBC, Belfius (Belgique)	Multibanco, Payshop (Portugal)	Sofort, Giropay (Allemagne)	iDeal	SisalPay (Italie)	Przelewy24 (Pologne)
Frais fixes		0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,79	0,25	0,25
Frais variables: Volume Mensuel Total	0	2500	2,5% - 1,4%	2,90% - 1,4%	3,2% - 2%	2,5% - 1,4%	3% - 2%	3% - 2%	0,00%	3% - 2%	3% - 2%
	2500	20000	1,6% - 1,2%	2,5% - 1,2%	2,5% - 2%	1,6% - 1,2%	2,3% - 2%	2,5% - 2%		2,5% - 2%	
	20000	50000	1,4% - 1%	2% - 1%	2% - 1,5%	1,4% - 1%	1,9% - 1,5%	2% - 2%		2% - 2%	
	> 50 000		0.90% - 0,7%	1,5 - 0,9%	1,5% - 1,2%	0,9% - 0,7%	1,5% - 1,2%	1,7% 1,5%		1,7% - 1,5%	1,7% - 1,5%
											

# Transporteur

En Belgique (BE) : Livraison en 24h (jour ouvrable).

Format maximum : La face la plus longue est de maxi. 1,5 m.

(1 x longueur + 2 x largeur + 2 x hauteur = un maximum de 3 m).

Tarifs en euro	Livraison vers	0-5 kg	5-10 kg	10-30 kg <sup>1</sup>
<b>Offre standard</b> ? <ul style="list-style-type: none"><li>• Suive en ligne</li><li>• Preuve de dépôt</li></ul>	Une adresse au choix	5,70 €	6,20 €	10,70 €
	Un point d'enlèvement ou Distributeur de Colis <sup>2</sup>	4,70 €	4,70 €	8,00 €
<b>Garantie</b> ? <ul style="list-style-type: none"><li>• Garantie jusqu'à 500 €</li><li>• Signature pour réception</li></ul>	Une adresse au choix	6,70 €	7,20 €	10,70 €
	Un point d'enlèvement ou Distributeur de Colis <sup>2</sup>	5,70 €	5,70 €	8,00 €
<b>Païement par le destinataire</b> ? <ul style="list-style-type: none"><li>• Garantie jusqu'à 500 €</li><li>• Signature pour réception</li></ul>	Une adresse au choix	14,20 €	16,50 €	22,55 €
	Un point d'enlèvement <sup>2</sup>	12,35 €	14,50 €	18,00 €

# Transporteur

	Pays environnants <sup>1</sup>	Le reste de l'Union Européenne <sup>2</sup>
0-5 kg	16,40 €	32,80 €
5-10 kg	16,40 €	49,20 €
10-20 kg <sup>3</sup>	39,69 €	79,38 €
20-30 kg <sup>3</sup>	39,69 €	99,22 €

1. Allemagne, France (sauf Dom-Tom), Grand-Duché de Luxembourg, Pays Bas et Royaume Uni.

2. Açores, Autriche, Bulgarie, Chypre, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Madère, Malte, Man (Ile), Monaco, Pologne, Portugal, Roumanie, Slovaquie, Slovénie, Suède, Tchéquie, Croatie.

3. Les envois au-dessus de 10kg destinés à des pays faisant partie de l'Union Européenne sont soumis à la TVA. Les tarifs mentionnés sont TVA incluse (21%).

# Transporteur

	<b>France</b>	<b>Belgique</b>	<b>Pays-Bas</b>	<b>Espagne</b>
0-1 kg	3,35 €	2,50 €	2,70 €	4,30 €
1-2 kg	3,50 €	2,60 €	2,80 €	4,40 €
2-3 kg	3,75 €	2,70 €	2,90 €	4,50 €
3-4 kg	4,00 €	2,80 €	3,00 €	4,60 €
4-5 kg	4,25 €	2,90 €	3,10 €	4,70 €
5-7 kg	4,75 €	3,20 €	3,30 €	5,00 €
7-10 kg	5,75 €	3,70 €	3,80 €	5,50 €
10-15 kg	6,75 €	4,20 €	4,40 €	6,00 €
15-20 kg	7,75 €	4,70 €	4,90 €	6,50 €
20-25 kg	8,75 €	5,20 €	5,40 €	7,00 €
25-30 kg	9,75 €	5,70 €	5,90 €	7,50 €

## Longueur x Largeur x Hauteur en cm / 5000 = Poids volumétrique en kilos

Pour calculer le poids volumétrique de votre colis, utilisez la formule suivante : longueur (cm) x largeur (cm) x hauteur (cm) et diviser par 5000.

Exemple:

Vous expédiez un colis de 8 kg dont les dimensions sont 40 cm x 30 cm x 50 cm.

Le poids volumétrique est:

$$\frac{40 \times 30 \times 50}{5000} = 12 \text{ kg}$$

5000

( 1m<sup>3</sup> = 200 kg)

Dans le cas d'expéditions multi-pièces, le poids de chaque pièce est calculé. Le poids volumétrique est-il supérieur au poids réel en kg? Le plus élevé des deux correspond au poids de votre envoi. Le poids total de l'envoi sera constitué de la somme des poids chargeables de chaque pièce.





Business

envois nationaux

# lettre ou paquet ?

faites le test!

Utilisez cet outil  
pour déterminer très  
facilement si l'envoi est une  
**lettre** ou un **paquet**



### Comment suivre l'envoi d'un paquet ?

Grâce à l'application en ligne e-Tracker, le client peut suivre pas à pas le statut de son envoi.

Plus d'infos sur: [www.bpost.be/track](http://www.bpost.be/track)

- 1 La longueur et la largeur de l'envoi sont-elles inférieures aux mesures reprises sur cet outil ?  
(Longueur 350 mm max. - largeur 230 mm max.)
- 2 Pouvez-vous glisser l'envoi dans la fenêtre découpée ci-dessous ?  
(Épaisseur 30 mm max.)
- 3 L'envoi pèse-t-il moins de 2 kg ?



## oui

aux 3 questions ?  
Il s'agit d'une lettre.

Pour plus d'infos, surfez sur [www.bpost.be](http://www.bpost.be)



## non

à l'une ou à plusieurs de ces questions ?  
Il s'agit d'un paquet.

Pour plus d'infos, surfez sur [www.bpost.be/bpack](http://www.bpost.be/bpack)



Épaisseur  
30 mm max.  
pour une lettre

La taille **minimale** d'un envoi est de:

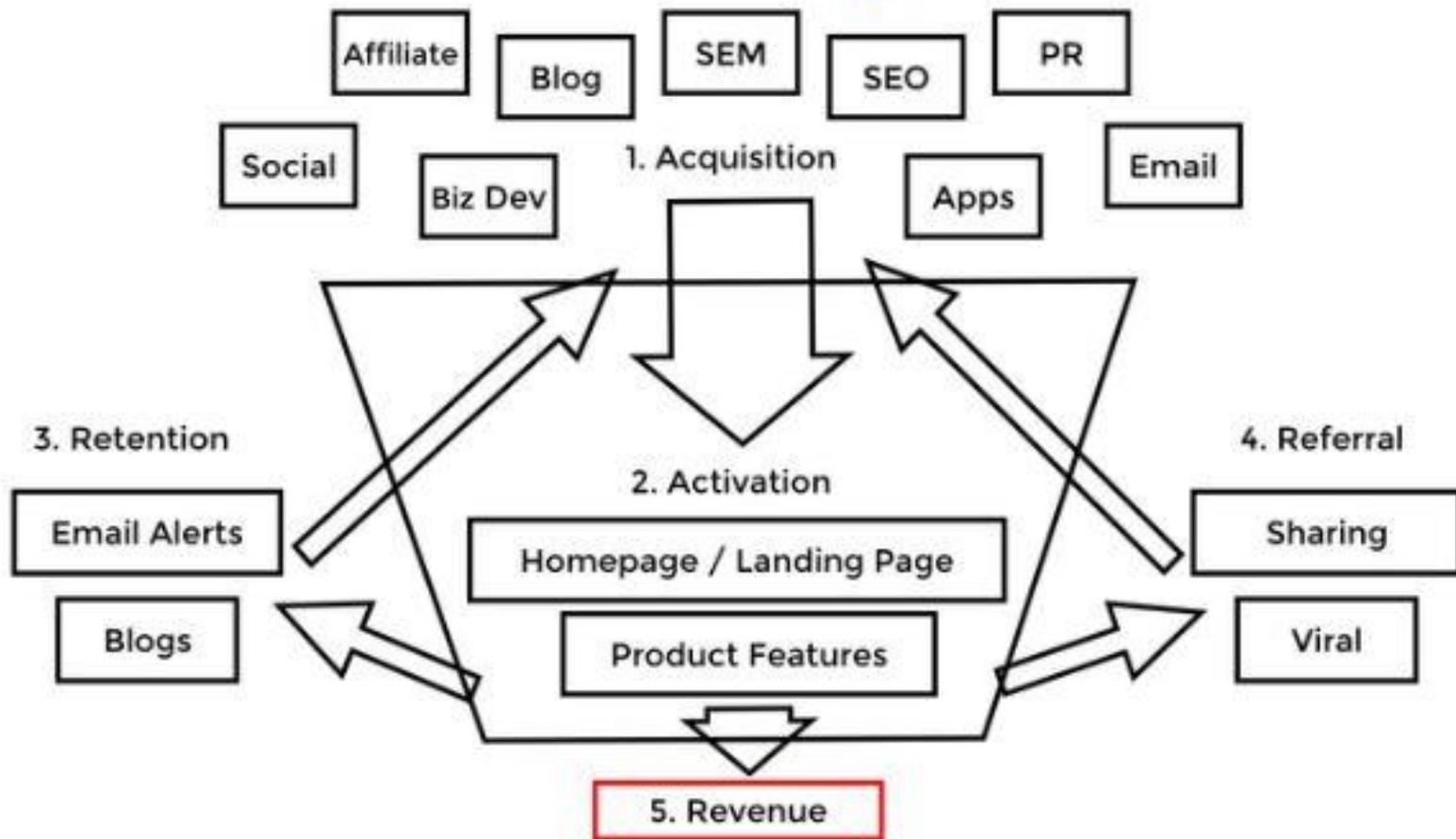
- 90 x 140 mm pour une lettre
- 112 x 145 mm pour un paquet.



LEMONADE



# AARRR Ecosystem



# 4. Acquisition

- SEO: 3 piliers: technique, contenu, popularité
    - Copywriting: content is King!
    - Community management
    - Réseaux sociaux (Facebook, Twitter, Pinterest, Instagram, ...)
      - Adwords
      - Bannering
      - Retargeting
      - Comparsateurs de prix
      - Places de marché
      - E-mailing
      - Proposer des commission d'affiliation (dropshipping)
- 10% à 25% du CA est à réinvestir dans l'acquisition client !

# SEO





 Google  
AdWords



facebook  
Ads



# 5. Conversion

Différents types de conversion (newsletter, panier, achat)

- Analytics (objectifs + tunnel de conversion)
- Tests A/B
- Multivariate testing

# Taux de conversion

Panier moyen 50€  
CA (objectif)  
100 000€  
= 2 000 commandes

TC 1% = 548 visiteurs / jour

Il y a 3 choses que les gens détestent donner

Temps  
Données  
Argent

Vous allez demander chacune d'elles

Alors rendez cela le plus agréable possible

# 6. Rétention / fidélisation

- Community Management
- E-mailing
- Cadeaux
- CRM

Value > Engagement > Revenue

1: Créer de la valeur pour le client

2: Qu'il revienne et vous recommande

3: Vos revenus vont automatiquement augmenter



*“Pour se mettre en marche, il suffit d'avoir 5% de réponses à ses questions; les 95% restants viennent le long du chemin. Ceux qui veulent 100% de réponses avant de partir, restent sur place.”*

*- Mike Horn*

END :-)

Sometime you WIN  
Sometimes you ~~LOSE~~ LEARN

e@wepika.com - 0498177319 - @seynaeeve