

1. Record Nr.	UNINA9910796299803321
Autore	Jacob Damien
Titolo	E-commerce : les bonnes pratiques pour reussir / / Damien Jacob
Pubbl/distr/stampa	[Place of publication not identified] : , : EdiPro, , [2013] ©2013
ISBN	2-511-01398-3
Descrizione fisica	1 online resource (503 p.)
Collana	E-management
Disciplina	658.872
Soggetti	Business enterprises - Computer network resources Consumer satisfaction Electronic commerce
Lingua di pubblicazione	Francese
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Note generali	Description based upon print version of record.
Nota di contenuto	Couverture; Page de titre; Contenu de l'ouvrage; Prefaces; Introduction; Partie 1 : L'etat actuel de l'e-commerce - Les evolutions possibles; 1. e-Commerce ?; L'e-Commerce « BtoC » et « BtoB », direct ou indirect; L'e-commerce ne s'effectue pas forcément sur Internet; Vendre sur Internet, mais aussi vendre grace a Internet; Le cross-commerce; Les differentes formes de ventes en ligne; 2. Pourquoi vous lanceriez-vous dans la vente en ligne ?; Pourquoi acheter en ligne ?; Pourquoi vendre en ligne ?; 3. Quel est le marche du commerce « connecte » ? Etape 1 : Définissez et cadrez votre projet Adoptez une strategieDiagnostic de la propension « e-commerce » de son domaine d'activite; Diagnostic de l'entreprise; Formulation d'hypotheses de strategies a mener; Identification des facteurs clés du succes et verification de leur presence; Formalisation de la maniere de mettre en œuvre; Etape 2 : Etablissez le plan financier et le planning; Etape 3 : Etablissez le plan de tactique commerciale; Les 5 grandes sequences du « parcours client » = les 5 enjeux; Sequence n°1 - ATTIRER; Sequence n°2 - SEDUIRE; Sequence n°3 - CONVAINCIRE Sequence n°4 - SERVIRSequence n°5 - FIDELISER; Etape 4 : Preparez la mise en place de votre projet; Choisissez un consultant pour votre projet d'e-commerce; Choisissez un nom de domaine; Choisissez une plateforme electronique de vente; Choisissez un prestataire web;

Choisissez un hebergeur de votre plateforme electronique; Choisissez une agence de (e-)marketing; Choisissez les modes de paiement acceptes et un « Payment Service Provider »; Choisissez des formules de livraison et des prestataires logistiques; Etape 5 : Preparez-vous au lancement du projet; Validation des delivrables
Les autres taches de preparation Reception provisoire - Mise en ligne; Obligations administratives; Constitution d'un stock de depart; Preparation de l'organisation du workflow; Preparation du dispositif de lancement; Le rodage; Le lancement; Etape 6 : Gerez le quotidien; Etablissez un barometre d'activite; Retravaillez chacune des sequences du processus d'achat; Interrogez-vous egalement sur la strategie; Testez et inspirez-vous des confreres; Inscrivez-vous sur des reseaux sociaux; Reseautez; Augmentez votre notoriete; Participez a des concours; Developpez votre activite a l'international
Temoignages : 9 e-commerçants livrent leur experience

Sommario/riassunto

Partez du bon pied dans le « commerce connecte » !Ce livre, edite tant en version papier qu'electronique, s'adresse plus particulierement aux commercants et PME, debutants ou confirmes.Il concerne autant ceux qui envisagent de lancer une nouvelle activite commerciale en ligne que ceux qui souhaiteraient positionner leur business actuel sur la toile. Il fait le point sur le « commerce connecte » et sur les bonnes pratiques de mise en place d'une strategie.Divise en deux grandes parties, l'ouvrage aborde les questions suivants :- Quel est l'etat actuel de l'e-commerce et quelles sont les evolut
