



*E-commerce : 11
erreurs qui vous
coûtent 500 euros par
jour !
+ 33 solutions pour y
remédier.*



Antonella VILAND

**Fondatrice de
Macreationdentreprise.fr**

- + de 1 000 projets
accompagnés**
- + de 10 ans d'expérience de
l'entrepreneuriat**
- E-commerçante depuis 2008**



Antonella VILAND

Pourquoi ce diaporama ?

De nombreux e-commerçants m'ont demandé de l'aide, lassés de ne trouver que des "Vendeurs de solutions partielles et techniques".

J'évoque ici 11 erreurs qui risquent de tuer votre projet e-commerce à petit feu et je vous donne les conseils clés pour les résoudre.

Des erreurs sur le site

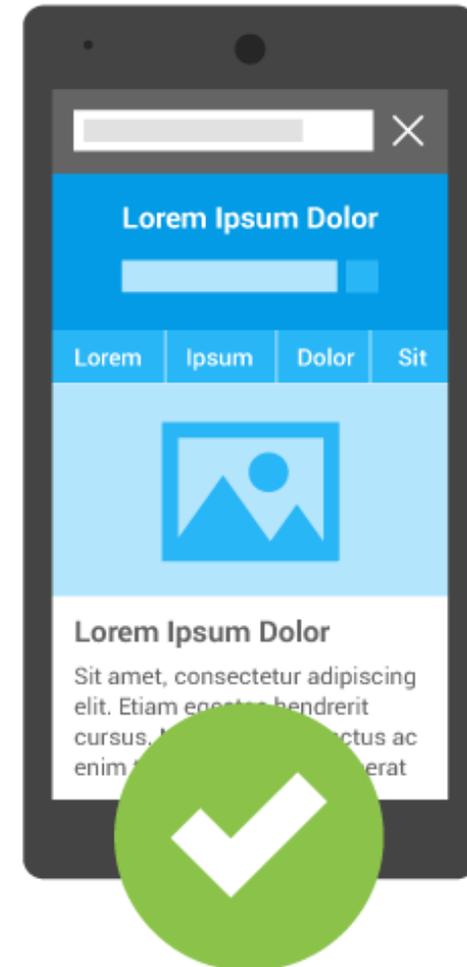
Une navigation interne laborieuse : si l'expérience usager est mauvaise, aucune chance de conclure ... 10 secondes pour séduire



Règles d'or :

- Architecture non surprenante
- Menu accessible
- Profondeur en 3 clics

Responsive ... Pas vraiment ! Déjà plus de 25% des ventes se font sur mobile ou tablette



Règles d'or

- Version mobile
- Version tablette
- Analyse des hard bounces par type de support et corrections

Processus de paiement fastidieux : plus de 70% d'abandon en cours de processus !



Règles d'or

- Le mieux est l'ennemi du bien
- Simplifiez encore
- Analysez les boucles dans le processus d'achat

Un manque de crédibilité : qui êtes-vous ?
Arnaque ? Sécurité du processus d'achat ?



Règles d'or

- De vraies mentions légales
- Paiement en SSL / https
- Affichage cryptogramme de Sécurité

Des visuels pas assez impactants : le seul sens qu'on utilise pourtant ici c'est la vue !



Règles d'or

- L'éclairage est la clé !
- Travail sur fond vert ou en boîte
- Donnez-moi envie

Aucun dispositif d'aide à la décision ...



Règles d'or

- Le web 3.0 ? Des avis et commentaires
- Un dispositif de suggestion bien pensé
- Un Tchat, un numéro ...

Des erreurs de pilotage

Pas de stratégie globale : quelle mission ?
Donc pas de tactiques adéquates



Règles d'or

- Amenez du positif dans la vie de vos clients
- Déclinez vos tactiques entre le gratuit et le payant
- Croyez-y !

Une fidélisation inefficace alors qu'elle rentabilise le coût d'acquisition client



Règles d'or

- La valeur d'un client se compte sur sa durée de vie
- Loin des yeux, loin du cœur
- On ne communique jamais trop !

Un référencement : Page 2 ... Autant ne pas
exister du tout ...



Règles d'or

- Liste des mots clés travaillés
- Rapport de suivi et positionnement quotidien
- Plan d'action

Une communication inefficace : mauvais moment, message, déclic ...



Règles d'or

- Réflexion anticipée annuelle pour un budget maîtrisé et un planning sans stress
- Le poids des mots, le choc des photos
- Mesure de chaque campagne

Une analyse inexistante ou défailante de votre trafic et de ses conversions

[Analytics Settings](#)

View Reports:

Click to select Website Profile



Dashboard

Saved Reports

Visitors

Traffic Sources

Content

Goals

Ecommerce

Settings

Email

Settings

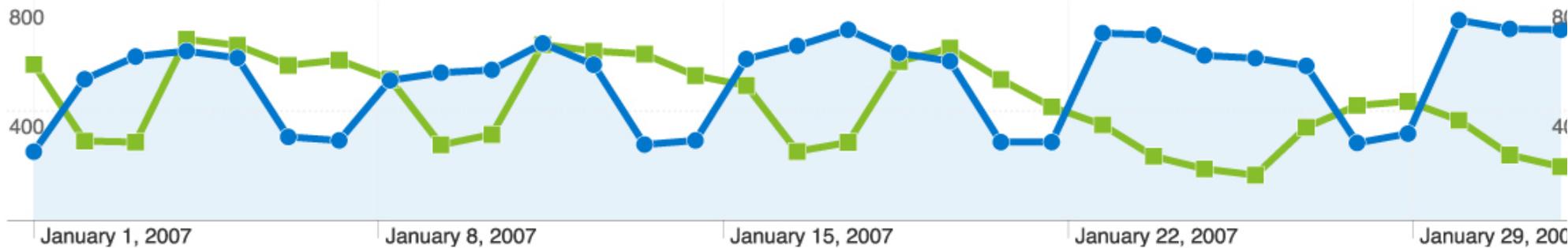
- [About this Report](#)
- [Conversion University](#)
- [Common Questions](#)
- [Report Finder](#)

Dashboard

Jan 1, 2007 - Jan 31, 2007

Export

Email



Site Usage

16.107 Visits
Dec 1, 2006 - Dec 31, 2006: 13,209 (21.94%)

62.142 Pageviews
Dec 1, 2006 - Dec 31, 2006: 53,855 (15.39%)

3.86 Pages/Visit

00:03:22 Avg. Time on Site

Règles d'or

- Dépasser le suivi du trafic
- Segmenter, comprendre
- Corriger, anticiper

Le mot de la fin

**« Donnez moi six heures
pour couper un arbre,
j'en passerai quatre
à préparer ma hache »**

Abraham Lincoln

Vous avez découvert les 11 erreurs les plus critiques et 33 conseils pour les résoudre. Voulez-vous être accompagné pour booster votre e-commerce ?

ACCÈS IMMÉDIAT

Formation e-commerce
Zéro blabla, de l'action à 100%