Vitrine ou e-commerce ?

12 questions à se poser avant de choisir

Cochez chaque case honnêtement. Plus vous répondez « oui » aux questions de vente, plus l'e-commerce se justifie. En cas de doute, commencez par une vitrine évolutive.

- [ ] **1.** Est-ce que je vends un produit, ou un service ?
- [ ] **2.** Mes clients peuvent-ils acheter sans me parler (sans devis) ?
- [ ] **3.** Combien de références ai-je réellement à vendre ?
- [ ] **4.** Ai-je la logistique pour préparer et expédier les commandes ?
- [ ] **5.** Ai-je le temps (ou une personne) pour gérer les commandes ?
- [ ] **6.** Mes marges couvrent-elles les frais de transaction et de gestion ?
- [ ] **7.** Ma demande produit est-elle déjà prouvée (pas « au cas où ») ?
- [ ] **8.** Suis-je prêt à gérer les retours et le SAV ?
- [ ] **9.** Mon activité est-elle locale, ou nationale / à distance ?
- [ ] **10.** Ai-je des photos et des fiches produits de qualité ?
- [ ] **11.** Puis-je commencer par une vitrine et évoluer plus tard ?
- [ ] **12.** Mon objectif à 12 mois : des contacts, ou des ventes en ligne ?

Le bon réflexe
Le meilleur site n'est pas le plus complexe : c'est celui qui répond à vos objectifs d'aujourd'hui tout en restant capable d'évoluer demain.