

Un projet digital, par où commencer ?

Suivez nos conseils pour bien démarrer !

Vous souhaitez digitaliser votre activité, vendre vos produits en ligne, développer votre chiffre d'affaires ?

La première étape incontournable pour réussir votre projet passe par la rédaction d'un cahier des charges qui répond non seulement à vos besoins mais qui prend aussi en compte vos perspectives de développement.

Chaque année, Kandra Group accompagne des nouveaux porteurs de projets dans la création de leur projet digital.

De la phase de brief à la définition du périmètre technique jusqu'à la mise en ligne opérationnelle, le cahier des charges reste un élément central sur lequel nous nous appuyons à chaque étape du projet.

Vous l'aurez compris, l'objectif de ce document consiste à vous guider au plus tôt dans l'expression et la formalisation de vos besoins tout en vous permettant d'anticiper chacune des étapes du développement de votre activité.

Vous pourrez ainsi disposer d'un document qui formalise vos exigences techniques auprès de vos prestataires qui pourront alors vous apporter des solutions efficaces surtout si vos délais sont courts.

Pour mettre en ligne rapidement votre site et rester dans la maîtrise de votre budget, le choix de la technologie doit faire l'objet d'une attention toute particulière. C'est la raison pour laquelle Kandra Group vous accompagne dans la rédaction de votre cahier des charges et particulièrement sur vos spécificités métiers !

Nous vous invitons maintenant à remplir votre cahier des charges et, si vous le souhaitez, à contacter nos équipes pour aller plus loin dans la formalisation de vos besoins.

Bonne lecture et bonne mise en pratique !

L'équipe Kandra Group. ■

ÉTAPE 1 : AUDIT DE VOTRE ENTREPRISE

PRÉSENTATION DE VOTRE ENTREPRISE

Renseignez un maximum d'informations sur votre société

Interlocuteur (nom, prénom) : M., Mme

Société :

Effectif :

Secteur d'activité :

Cible(s) : Particuliers Professionnels Les 2

Décrivez le profil de votre cible (âge, habitudes, centres d'intérêts...) :

.
. .
. .
. .
. .
. .
. .
. .
. .
. .

Décrivez le positionnement de la marque et de vos produits (votre image auprès des consommateurs) :

.
. .
. .
. .
. .
. .
. .
. .
. .
. .

Citez vos principaux concurrents :

.
. .
. .
. .
. .
. .
. .
. .
. .
. .

Indiquez les éléments qui vous différencient de vos concurrents :

.
. .
. .
. .
. .
. .
. .
. .
. .
. .

Autres informations que vous souhaitez partager :

.
. .
. .
. .
. .
. .
. .
. .
. .
. .

ÉTAPE 2 : VOS BESOINS

VOTRE PROJET

Renseignez un maximum d'informations sur votre projet digital

Décrivez en quelques mots votre projet digital (le fonctionnement et les objectifs principaux) ?

.
. .

Quel serait le délai de mise en ligne du site : moins de 6 mois De 6 à 12 mois Pas de délai précis

Que souhaitez-vous mettre en avant principalement :

- Image de marque (branding)
- Catalogue produits sans vente
- Vente en ligne de produits ou services

Avez-vous déjà abordé un projet digital de ce type ? Oui Non

Nom(s) de domaine souhaité(s) : www.

.
. .

Si vous vendez des produits et services

(Si ce n'est pas le cas, veuillez passer directement à l'étape 3 : Vos objectifs)

Nombre de produits : - de 100 de 100 à 1000 + de 1 000

Nombre de catégories : - de 10 + de 10

Quelles seront les types de déclinaisons de produits (ex : tailles, couleurs, ...) :

.
. .

Avez-vous des fournisseurs ? Oui Non

Gérez-vous votre stock d'entreprise ? Oui Non

Avez-vous plusieurs points de stockage ? Oui Non

Si oui, combien :

Votre projet est-il multilingue ? Oui Non

Si oui, langue(s) souhaitée(s) :

Votre projet nécessite-t'il la gestion de plusieurs devises ? Oui Non

Si oui, devise(s) souhaitée(s) :

Quelles sont les solutions de paiement à intégrer : Carte Bleue Paiement par chèque Paypal

Module banque, laquelle ? :

Quelles sont les modalités de livraison à intégrer : Livraison express Livraison standard

En point relais Click & Collect

Autre :

Sur quels secteurs géographiques comptez-vous livrer votre marchandise :

France DOM TOM Europe International

Avez-vous pris contact avec un ou plusieurs transporteurs ? Oui Non

Avez-vous déjà établi un tableau de frais de port ? Oui Non

LE CATALOGUE PRODUIT

Renseignez un maximum d'informations sur votre catalogue produit

1. Catalogue produits et tarifs

Quel est le nombre de références produits contenus dans votre base :

Votre projet prévoit :

- Des articles triés dans des catégories ?
- Des produits déclinés par taille, couleur ou variante
- Des tarifs spécifiques (revendeurs, par clients ou par groupe)
- Des conditionnements spécifiques (par lot, en carton, en container) ?

Est-ce que vous gérez l'écotaxe ?

Oui Non

Si oui, est-ce que certaines références ont deux écotaxes ?

Oui Non

Vos produits ont-ils tous la même unité de vente ?

Oui Non

Si non, lesquelles (*Par exemple : à l'unité, par lot, selon le poids, selon un tarif à l'heure, par abonnement, etc.*) :

Quels types de contenus permettront de présenter vos produits en ligne ?

(*Par exemple : photos, fiches techniques, modes d'emploi, vidéos, etc.*)

.
. .
.

2. Commandes et stocks

Voulez-vous afficher la disponibilité des stocks en ligne ? Oui Non

Si oui, souhaitez-vous un statut : « produit en rupture » ou « pas de commande possible » ?

Oui Non

Quelle(s) autre(s) fonctionnalité(s) e-commerce souhaitez-vous utiliser ?

- Moteur de recherche avancé
- Gestion des produits liés (accessoires par exemple)
- Gestion de comptes clients
- Gestion des fournisseurs
- Gestion de coupons réductions / promotions
- Partage sur les réseaux sociaux
- Gestion de packs produits
- Demande de devis
- Conservation des paniers
- Gestion des factures
- Passerelle avec votre ERP

PASSERELLE WEB / ERP

Si vous souhaitez une passerelle avec votre ERP

(Si ce n'est pas le cas, veuillez passer directement à l'étape 3 : Vos objectifs)

Envisagez-vous la création d'une passerelle avec votre outil de gestion ?

- Oui, quel outil de gestion utilisez-vous :
- Non
- Peut être, je souhaite avoir des renseignements sur le sujet

Avez-vous un prestataire informatique qui assure l'assistance et la maintenance de cet outil ?

- Oui, lequel :
- Non

Quelles données souhaitez-vous échanger ?

- Clients Commandes
- Produits Stocks
- Factures Autre(s), précisez :

ÉTAPE 3 : VOS OBJECTIFS

Votre chiffre d'affaires prévisionnel

Quel est votre prévision de chiffre d'affaires mensuel ? :
Quel est le nombre prévisionnel de commandes mensuelles ? :

Votre budget prévisionnel

Quel est l'investissement prévisionnel de votre projet digital ?

- de 5 000 de 5 000 à 15 000 + de 15 000

Avez-vous estimé une enveloppe annuelle pour les frais de fonctionnement du site ?

-> **Noms de domaine, certificats SSL, hébergement, maintenances technique et évolutive, contrat de développement, etc...**

Oui Non

Si oui, sélectionnez l'enveloppe qui se rapproche de votre estimation :

- de 5 000 de 5 000 à 15 000 + de 15 000

Avez-vous estimé une enveloppe annuelle pour le marketing ?

-> **CRéférencement naturel, référencement payant, réseaux sociaux, newsletters, campagnes SMS, etc...**

Oui Non

Si oui, sélectionnez l'enveloppe qui se rapproche de votre estimation :

- de 3 000 de 3 000 à 8 000 + de 8 000

Identifiez des objectifs clairs et mesurables dès le début de votre projet.

PLAN TYPE - CAHIER DES CHARGES

1. Présentation d'ensemble du projet

- 1.1 Présentation de l'entreprise et analyse de l'existant
- 1.2 Objectifs du site
- 1.3 Cibles
- 1.4 Périmètre du projet (zone géographique ciblée et langues)

2. Description graphique et ergonomique

2.1 Charte graphique

Décrivez ici l'univers de votre marque et/ou de vos produits. L'image que vous souhaitez véhiculer doit être qualifiée. Précisez également si vous fournissez des éléments permettant de mieux cerner l'ambiance et les contraintes graphiques : logo existant, identité graphique existante, codes couleurs, polices à utiliser etc...

2.2 Arborescence

3. Description fonctionnelle du site

3.1 Description fonctionnelle du FrontOffice

Il s'agit concrètement de lister toutes les fonctionnalités qu'il sera nécessaire de mettre en œuvre sur le front office. Il faut commencer par la home page, tout en suivant le parcours de navigation des clients.

3.2 Description fonctionnelle du BackOffice

Il s'agit ici, sur le même principe, de vous concentrer sur vos propres besoins. De quoi avez-vous besoin dans la gestion quotidienne de votre activité pour piloter au mieux votre outil web, l'organiser, mettre en avant des actions commerciales, gérer vos clients, leurs comptes, les commandes associées, mais également la phase d'après-vente avec le suivi des commandes, la gestion des retours, le suivi des stocks, etc...

- 3.3 Passerelle avec l'ERP
- 3.4 Contraintes techniques
- 3.5 Hébergement
- 3.6 Référencement (SEO, SEA, SEM)

4. Prestations attendues et modalités de sélection des prestataires

- 4.1 Prestations attendues
- 4.2 Planning
- 4.3 Méthodologie de suivi
- 4.4 Propriété du site
- 4.5 Modalités de sélection du prestataire

Pour vous donner les moyens d'atteindre vos ambitions, de respecter vos délais et de profiter d'une richesse fonctionnelle et de performances techniques, laissez-nous vous accompagner en appelant au **03 85 51 62 54** ou cliquez sur le lien ci-dessous.

Cela vous permettra de :

> **Centraliser vos besoins**

Et vérifier qu'ils sont tous présents.

> **De connaître les faisabilités selon les estimations de :**

Votre projet,

Votre budget,

Votre secteur d'activité.

> **Identifier les leviers d'acquisition à privilégier**

Pour atteindre vos objectifs (référencement naturel et payant, marketplaces, emailing...)

> **Obtenir un devis sur mesure**

Pour la création de votre site.

FINALISEZ VOTRE CAHIER DES CHARGES

Cliquez ici, remplissez le formulaire et nous vous contacterons.

