

Vitor Pinto Da Silva
Ethan Bucher
Omar Gonin

HEIG-VD
M50-2



BOTTLE DRIP

Sommaire

1. [Infomaniak](#)
2. [Stratégie](#)
3. [Design](#)
4. [UX/UI](#)
5. [Sitemap](#)
6. [Ecologie](#)
7. [Inclusivité](#)
8. [Paiements](#)
9. [Woocommerce](#)
10. [Activité commerciale](#)
11. [Mailchimp](#)
12. [Service client](#)
13. [Prix et logistique](#)
14. [Stratégie de comm.](#)
15. [Juridique](#)
16. [Performances](#)
17. [SEO](#)
18. [Réseaux](#)

1.

INFOMANIAC

Domaine

La première étape du projet, bien avant de commencer à designer le site web, c'était d'acheter un nom de domaine.

Comme nous allions vendre des gourdes, nous avons pensé à faire référence au mot gourde, bouteille, eau, liquide, etc.

Après mûres réflexions et un brainstorming avec l'équipe, nous sommes venus avec le nom «bottle Drip». Ce nom faisait références au produit vendu, ainsi qu'au concept du style, qui est notre fil conducteur.

Nous avons alors vérifié la disponibilité du nom de domaine «bottle-drip.ch» sur Infomaniak et acheté ce dernier.



Hébergement

Comme pour notre dernier projet «first-dunk», notre site est aussi hébergé chez Infomaniak à l'aide de Wordpress. Cet hébergeur est suisse et se situe sur le canton de Genève.

Bien que le choix de l'hébergement nous ait été imposé, nous nous serions tourné quoi qu'il arrive vers Infomaniak. Tout d'abord parce que c'est un hébergeur Suisse, mais aussi parce qu'ils possèdent un hébergement gratuit pour les étudiants.

Comme nous avons déjà fait une demande l'année passée, nous avons dû simplement envoyer un mail pour renouveler l'offre et fournir les documents nécessaires pour le prolongement.

The logo for Infomaniak, featuring the word "infomaniak" in a bold, lowercase, blue sans-serif font.

2.

STRATEGIE

Positionnement

Bottle Drip n'est pas une marque de bouteille mais une marque de mode. Les clients de Bottle Drip ne sont pas les personnes laissent les bouteilles dans leur sac mais bien ceux qui l'exposent fièrement sur leur table. Bottle Drip n'est pas une marque de luxe mais, nous vendons des produits qui rendent l'estime de soi meilleure, qui améliore notre image dans la société. Le bénéfice consommateur de Bottle Drip est accès sur la personne et l'estime de soi.

Bottle Drip est comparable à Apple dans le marché de la bouteille d'eau réutilisable. Si nous devions définir Bottle Drip en 3 mots-clés ce serait :

- Mode
- Qualité
- Différents

L'âge de notre public cible est de 16 à 30 ans, même si il n'y a pas vraiment d'âge pour pouvoir acheter du Drip (*Drip* est le nom que nous donnons à nos bouteille), notre axe de communication sera dirigé vers cet âge là. Le public cible dépendra également des différentes catégories de bouteilles que nous vendrons, les Bottle Drip à thème auront chacune un public cible autre. Bottle extra Drip aura également son public cible, plus de détails seront donné lors des chapitres concernés.

En ce qui concerne la communication de la marque elle sera accès sur les différents réseaux sociaux utilisé par les jeunes de 16 à 30 ans. La manière de communiquer également, réutiliser les tendances du net, le tutoiement, l'humour, etc...

Pour mieux illustrer notre positionnement vous trouverez un persona de 3 potentiels clients :

Mike Ferrer



AGE	28
EDUCATION	HEC
STATUS	Couple
TRAVAIL	Comptable
LOCATION	Genève
NATIONALITÉ	Belge

Personnalité

Réflechi

Conscientieux

Bio

Mike aime acheter des produits qui lui sont utiles au quotidien. Cependant, il aime que tout ce qu'il achète soit de très bonne qualité. Il prend généralement son temps avant d'effectuer un achat.

Besoins

- Aime les produits de grande qualité
- Apprécie la sobriété et préfère les choses utiles.

Marques



Plateforme(s)



Website

Laura Dubois



AGE 21
EDUCATION Bachelor Dev.
STATUS Single
TRAVAIL Etudiante
LOCATION Lausanne (CH)
NATIONALITÉ Suisse

Personnalité

introvertie

réfléchie

Bio

Actuellement en études universitaires pour obtenir un bachelor en développement Web. A côté de ses études, Laura aime beaucoup s'intéresser à la mode et aux nouvelles tendances.

Besoins

- Produits au design singulier qui se démarquent de ce qu'il y a sur le marché
- Un prix abordable pour une étudiante

Marques



Plateforme(s)



Website



Mobile

Loïc Renou



AGE	18
EDUCATION	Ecole obligatoire
STATUS	Single
TRAVAIL	Apprenti
LOCATION	Lausanne (CH)
NATIONALITÉ	Suisse

Personnalité

Extraverti

Sportif

Bio

Apprenti dans le secteur de l'automobile, Loïc pratique du sport à côté de son activité professionnelle. Il aimerait donc montrer sa passion pour l'auto à ses camarades de sport en abordant des objets qui rappellent son amour pour ce secteur.

Besoins

- Produit qui reflète sa personnalité et ses passions
- Produits facilement transportable et resistant

Marques



Plateforme(s)



Mobile



Concurrents

Sigg

Marque de gourdes Suisses créée en 1908

Site web

sigg.com

Vente

gourdes en métal, accessoires, gourde en co-branding.

Prix des gourdes

de 18 à 30 francs

Type de communication

accès sur la Suisse, le savoir faire, la qualité et le sport.

Autres

Neutre en carbone



Concurrents

24 Bottles

Marque de gourdes Italienne fondée en 2013

Site web

24bottles.com

Vente

gourdes en métal, lunch box, gourdes pour enfants, accessoires pour gourde.

Prix des gourdes

de 20 à 45 francs

Type de communication

accès sur le life style, plaisir de tous les jours et desing.

Concurrents

Hydroflask

Marque de gourdes et contenants en inox

Site web

hydroflask.com

Vente

gourdes en métal, ustensiles de cuisine, verres en métal, sacs pour nourriture, accessoires

Prix des gourdes

de 20 à 45 francs

Type de communication

accès sur le sport, dépassement de soi, aventure et amitié





Concurrents

Chilly's

Marque de gourdes et contenants en inox

Site web

chillys.com

Vente

gourdes en métal, accessoires, lunch box

Prix des gourdes

de 20 à 45 francs

Type de communication

accès sur le style, le design et la réutilisation

Concurrents

Nos principaux concurrents sont Chilly's puisqu'ils communiquent principalement sur le design de leur bouteilles tout comme nous.

Concernant les autres concurrents, ceux-ci communiquent principalement sur le côté pratique, durable et veulent promouvoir de plus en plus les contenant réutilisables.

Notre objectif sera donc d'essayer de se démarquer de Chilly's de part nos designs plus variés, innovants et nos produits différents. Puisque cette marque est déjà très bien implémentée sur le marché, leur faire directement face sur le même terrain pourrait nous être défavorable.



3.



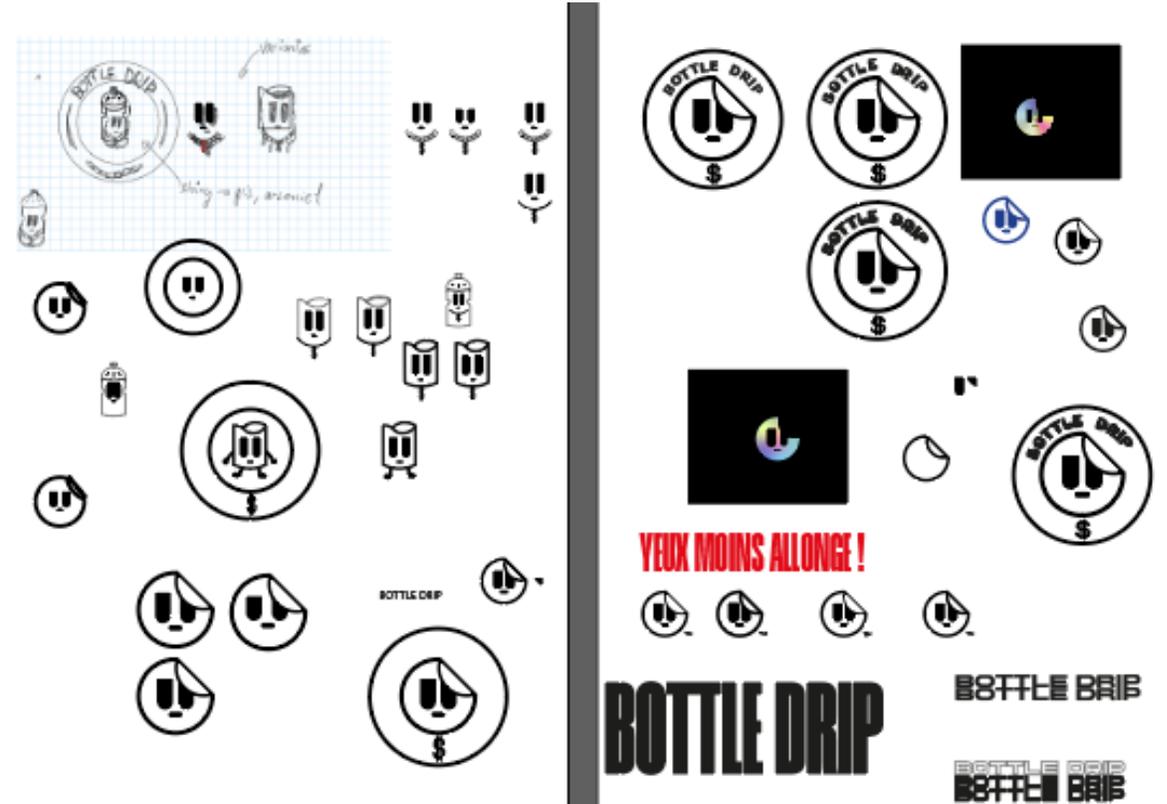
DESGAIN

The image shows the word "DESGAIN" in a bold, black, sans-serif font. The text is centered within a rectangular area that has a vibrant, multi-colored gradient background, transitioning from yellow and orange at the top to blue and green at the bottom, with purple and pink in the middle. The overall effect is a high-contrast, modern graphic design.

Logo

Premièrement nous étions parti sur la création d'une mascotte en forme de bouteille. La mascotte que nous imaginions avait un collier en chaîne autour d'elle pour représenter le cliché du style urbain. Le problème avec cette première version, est que le logo n'était pas assez sobre et s'adapterait mal au format de petite taille.

Par la suite nous avons eu l'idée de faire un logo autocollant pour représenter le fait que nous collons nos créations sur la bouteille. Nous avons décidé de garder le visage de la mascotte de base, style émoji sérieux pour faire écho à notre communication qui sera uniquement basée sur les réseaux sociaux à un public cible qui les utilisent beaucoup. Le visage sérieux, en plus d'apporter un côté fun et jeune, est là pour rappeler que les gens qui portent du Bottle Drip sont sérieuses, bien habillée et fier. Ce qui nous donne un logo parfait pour grande taille, comme sur un poster mais également toujours impactant même en tant que favicon.



Couleurs

En ce qui concerne le choix de nos couleurs, nous avons décidé de s'inspirer des autocollants chromatiques. Ce sont des autocollants brillants, qui donnent un aspect de luxe sans être argenté, ni doré, cela représente bien notre marque. Pour les deux couleurs principales nous avons donc choisi :

- Le noir (#000000) : Le noir est la couleur du style, une couleur qui va avec toutes les autres couleurs.
- Le bleu (#39F5D5) : Du bleu, inspiré des autocollants chromatiques cités avant.

Couleurs secondaires :

- Le blanc (#FFFFFF) : couleur parfaite pour faire contraste avec le noir.
- Le rose (#FF73D4) : couleur qui dégage également un bon contraste avec le bleu tout en étant inspiré des autocollants chromatiques.



Typographies

Nous avons choisi deux polices d'écritures, une première très stylisée, originale, utilisée par aucune autre marque de bouteille afin de se démarquer. Humane, police gratuite qui nous utiliserons rarement, pour des posts sur réseaux sociaux, Affiches, ou différents visuels plus stylisés. Une police d'écriture originale avec beaucoup de caractère pour mieux représenter notre marque et notre charte graphique en 3 mots

La seconde police d'écriture nous avons veillé à utiliser une police d'écriture facilement lisible. Plus Jakarta, également une police d'écriture gratuite. Sans serif pour la modernité, l'air du temps avec des lettres très rondes ce qui nous rappelle légèrement le monde de l'eau et de la gourde.

Les pages suivantes sont simplement une présentation visuelle de notre charte graphique avec quelques mots-clés pour la représenter.





BOTTLE DRIP



COLORS

- 000000
- 39F5D5
- FFFFFF
- FF73D4



**BOLD
ABSTRACT
STUFFED**



Principale, stylisée - humane

abcdefghijklmnopqrstuvwxyz

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ

Secondaire, lisible - Jakarta

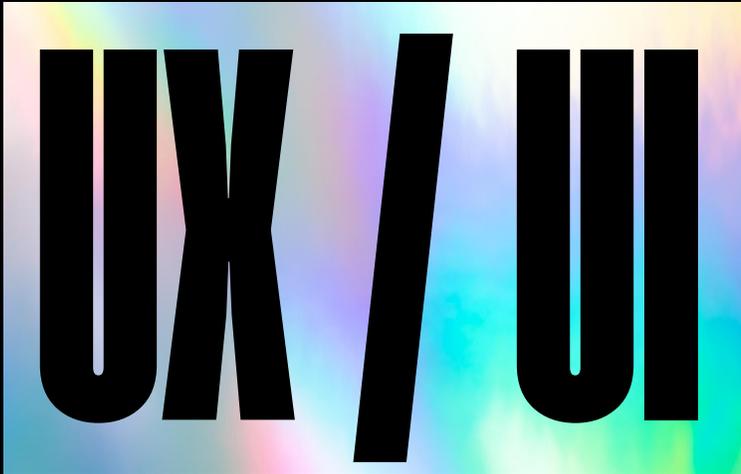
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ



DRIPPIN'

2.

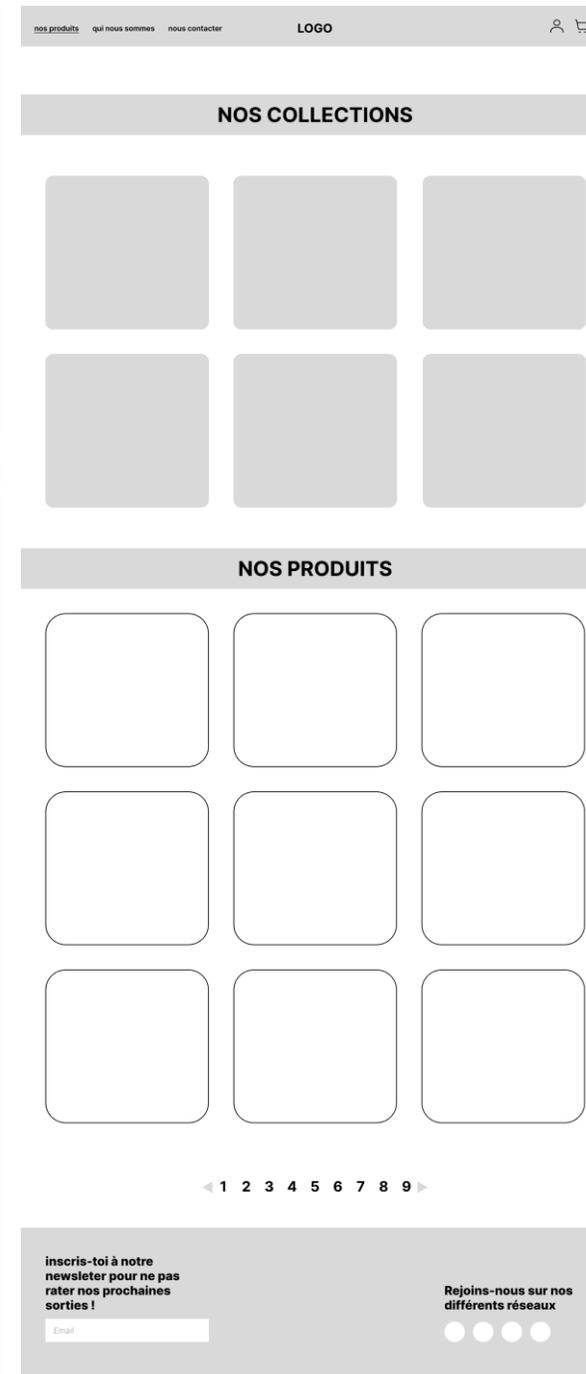
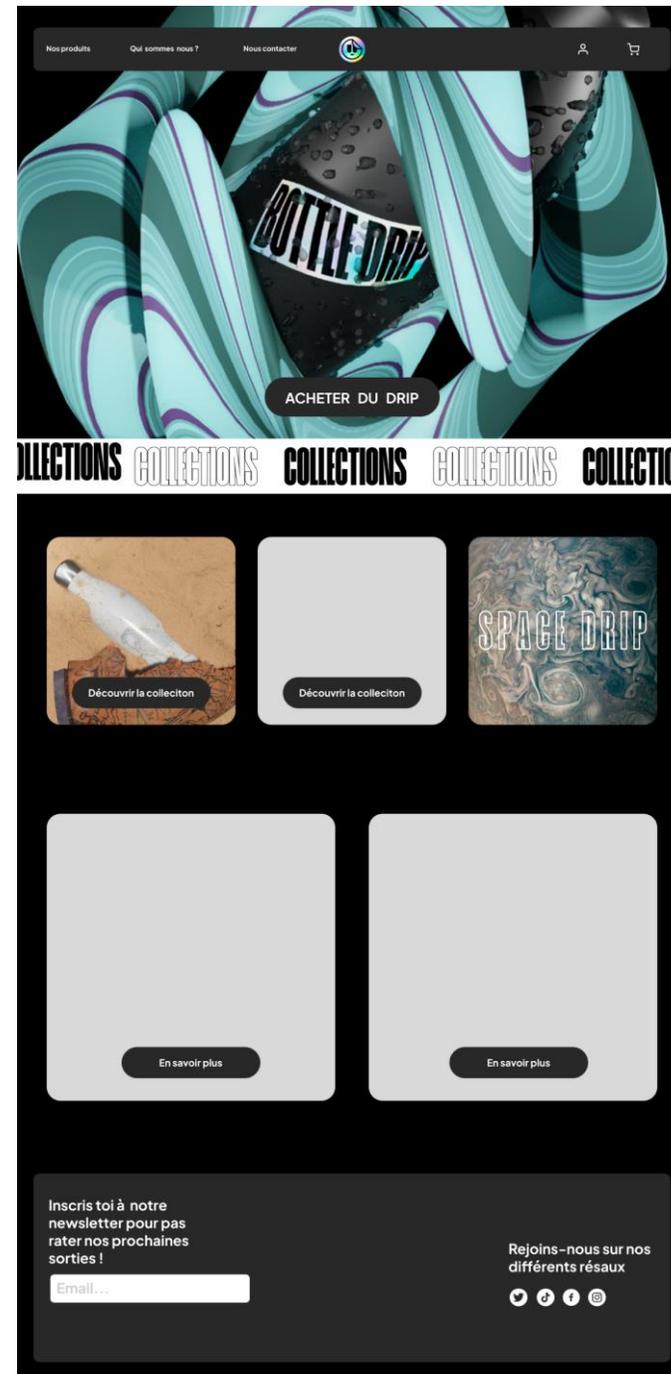


Expérience utilisateur

Nous nous sommes inspirés de notre concurrent direct «chilly's» pour réaliser l'UX de notre site e-commerce.

Tout d'abord, nous avons pensé notre site directement pour les mobiles. Puisque le téléphone est la principale source de consultation de site internet à l'heure actuelle, il était primordial que notre boutique en ligne soit la plus réussie sur les petits appareils.

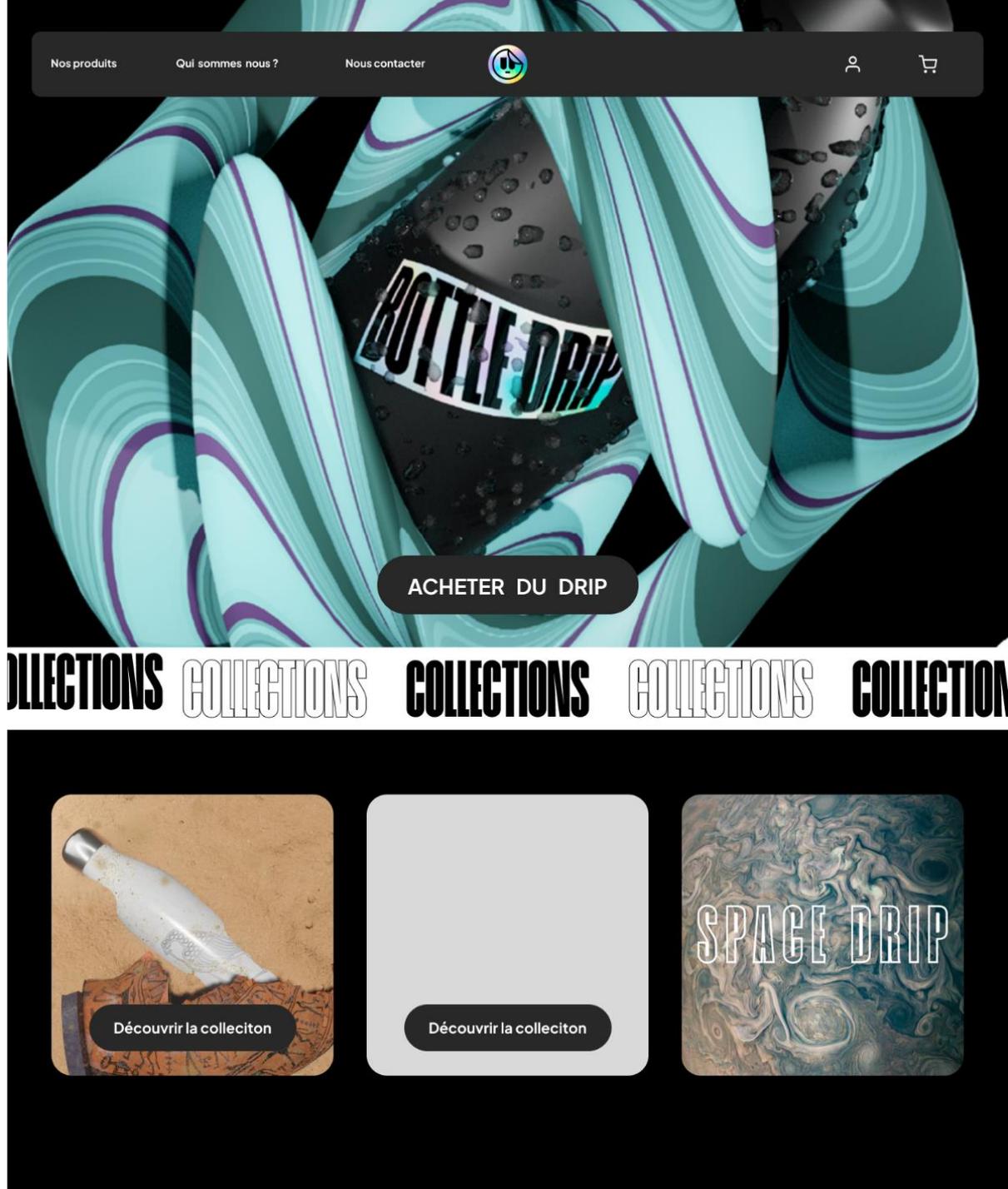
Nous avons ensuite pensé à rendre l'achat de produits très rapide en affichant directement au visiteur des produits de notre boutique. Ainsi, nous pensons réduire les temps inutiles passés sur le site et proposer une expérience plus directe.



Expérience utilisateur

Pour l'esthétique, nous nous sommes efforcé d'avoir assez de contraste entre les éléments en fond et les textes pour rendre notre site visuellement agréable à visualiser pour nos clients.

Pour finir, nous avons essayé de donner un aspect très stylisé au site de par les couleurs, l'utilisation de 3D dans nos illustrations, etc. Le but de ceci étant de plaire visuellement à notre public assez jeune, ce qui, on l'espère, leur donnera envie de rester sur le site dès leur arrivée dessus.



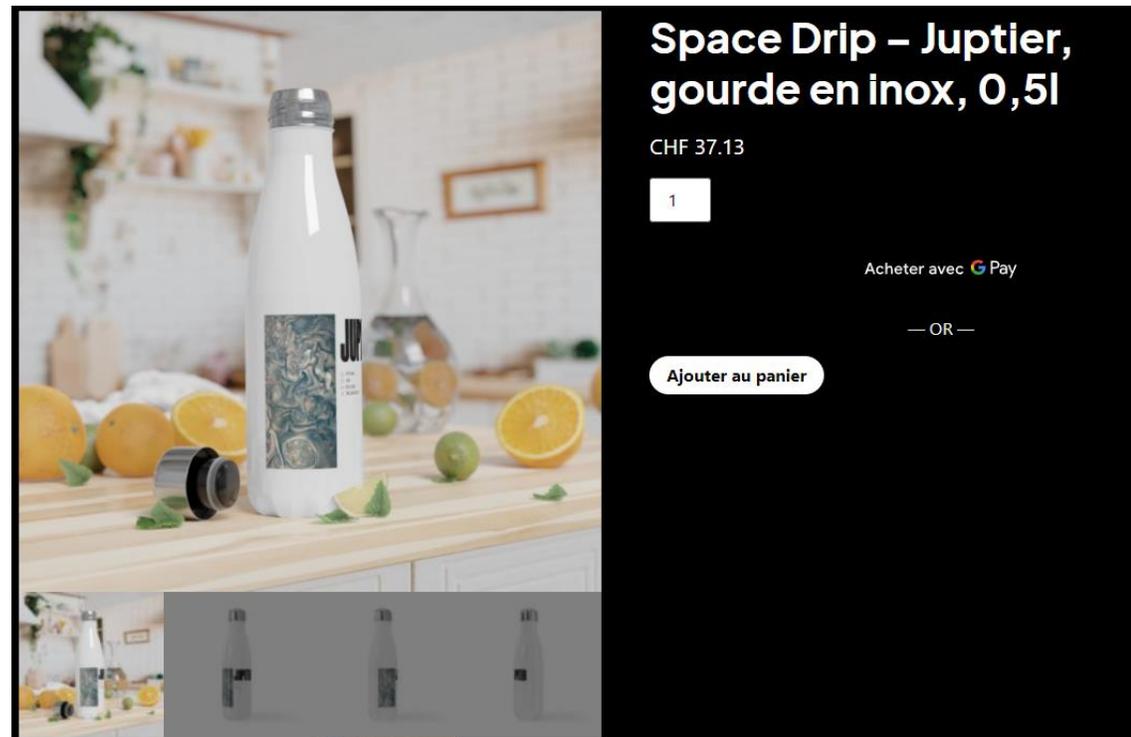
Page produits

Pour nos pages produits, nous voulions que le client ait la vue sur le nom du produit, les images le concernant, le prix, ainsi que sur les boutons d'ajout au panier.

Nous voulions aussi qu'il puisse directement choisir la quantité d'articles qu'il voulait acheter, pour ne pas qu'il ait à le faire depuis le panier comme on peut voir sur certains sites.

Pour les caractéristiques des produits, nous voulions les intégrer en dessous des boutons de paiement, mais par manque de maniabilité des plugins et par manque de temps, nous les avons placées en dessous de la page.

L'objectif était que le visiteur ait la meilleure vision possible sur son produit et qu'il puisse procéder le plus vite possible à l'achat.



Description Informations complémentaires Avis (0)

Description

Notre bouteille en inox avec le design viking sur la bouteille lui donne un look fier et élégant. C'est un objet unique pour tous les amateurs de la culture et l'hitoire viking. Elle vous permettra de conserver votre boisson au chaud malgré les intempéries et les temps glacials de l'époque des Vikings

- : Matériau : acier inoxydable de qualité alimentaire 18/8
- : Taille unique : 17oz (0.5 l)
- : Surface brillante avec impression enveloppante
- : Couvercle vide-vacuum sécurisé avec ouverture facile : Construction à double paroi isolante
- : Forme facile à saisir : NB! Lavage à la main seulement

Capacité en litre	
Height, cm	26.70
Diameter, cm	7.60

Page produits

Ce type de disposition peut être observée dans plusieurs shops en ligne comme Digitec, Mediamarkt, etc.

Cependant, bien que nous n'ayons pas pu afficher les informations du produit en dessous des boutons d'achat, nous pensons que cela ne soit pas totalement mauvais. En effet, nous nous sommes demandé si afficher aussi les informations de sorte à ce que tout soit visible par le client était une réelle bonne idée. Après, une réflexion approfondie, nous nous sommes dit que cela alourdissait l'interface de la page et rendait l'expérience un peu indigeste.

Home > Ordinateurs et Jeux > Logiciels > Logiciels



Vendu par: microspot.ch
MICROSOFT 365 Family (Licence, 6x, 1 année, Allemand)
N° d'article 0000708238
★★★★★ (57 Evaluations des clients)
Version langue
Allemand Français Italien
69.-
Ajouter au panier
Prisé - commander maintenant!
Retenir comparer

Tout l'assortiment > Périphériques > Souris + claviers > Souris > SteelSeries Rival 3

39.90
SteelSeries Rival 3
Filaire
Évaluations ★★★★★ 45
Marque plus de produits SteelSeries
Livré après-demain
7 pièce(s) à l'entrepôt central
Ajouter au panier
Comparer Ajouter à la liste

4.



Sitemap

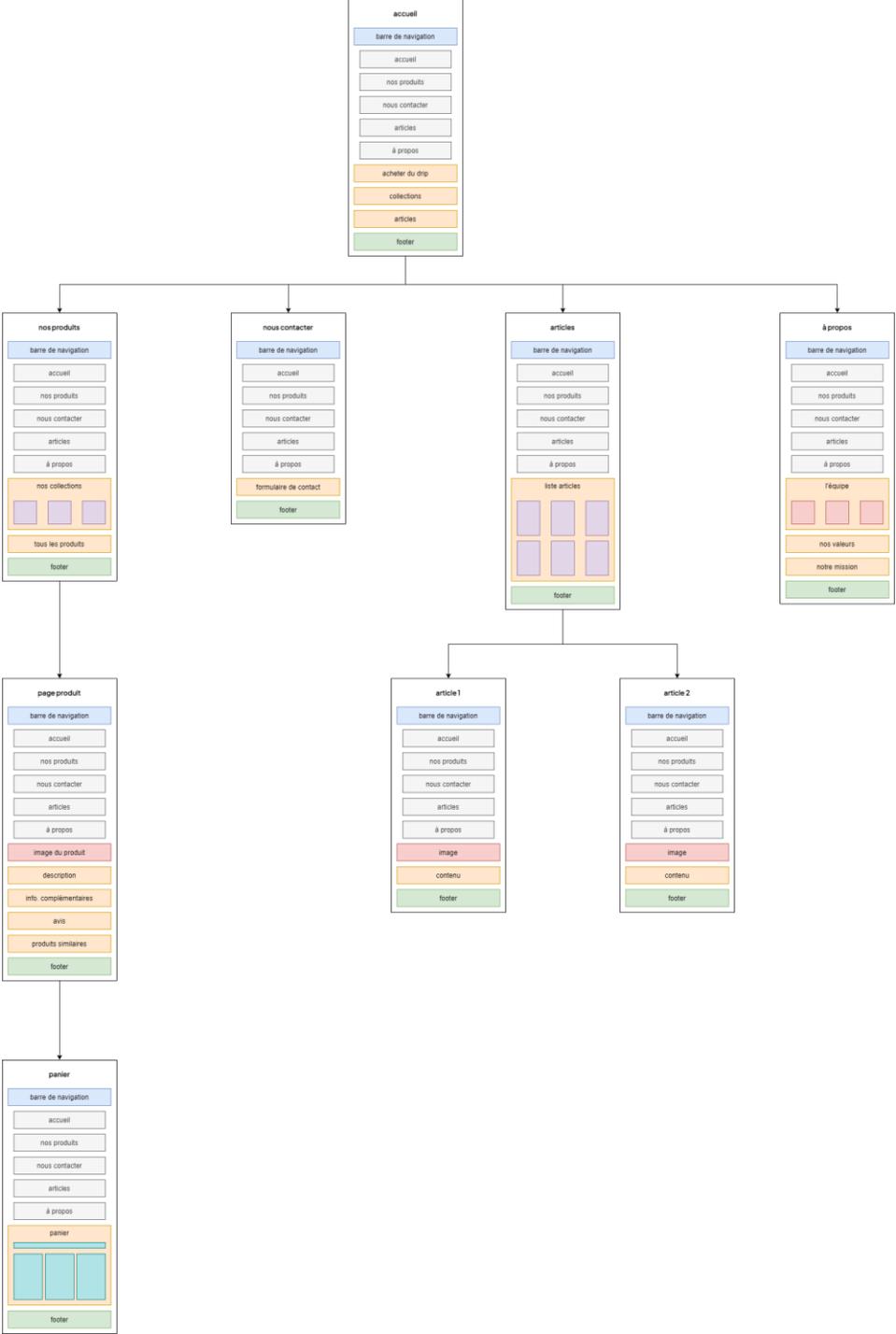
Nous avons réalisé un sitemap de nos différentes pages web en intégrant à chaque fois la structure des pages.

L'objectif de ce sitemap est de pouvoir avoir une vision d'ensemble sur la structure du site internet. Ainsi, nous pouvons le partager à n'importe qui et la personne doit être capable de comprendre comment le site est arrangé.

Pour le réaliser, nous avons utilisé l'application desktop de «draw.io». Cet outil est gratuit et possédait les fonctionnalités que nous désirions utiliser. De plus les possibilités d'exports nous convenaient.

Vous pourrez trouver dans la prochaine page, un aperçu de notre sitemap.

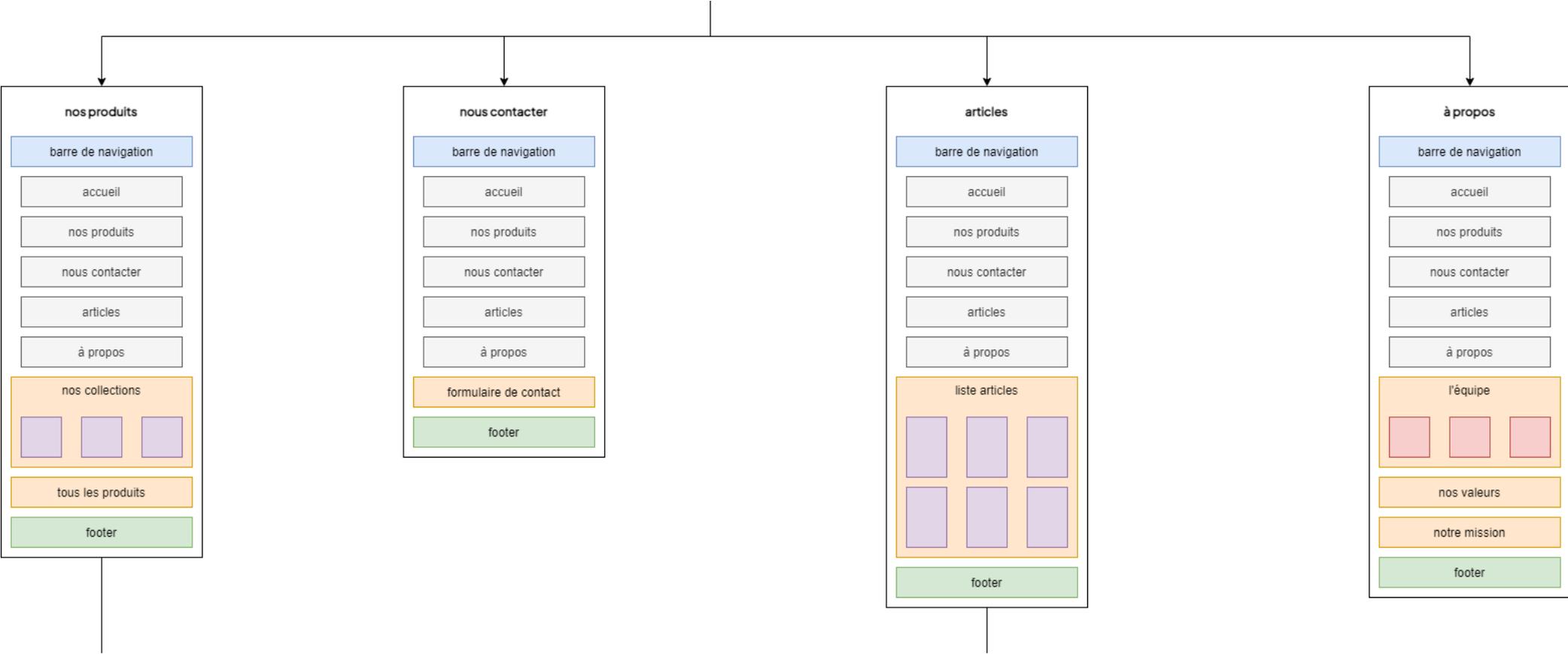
Sitemap



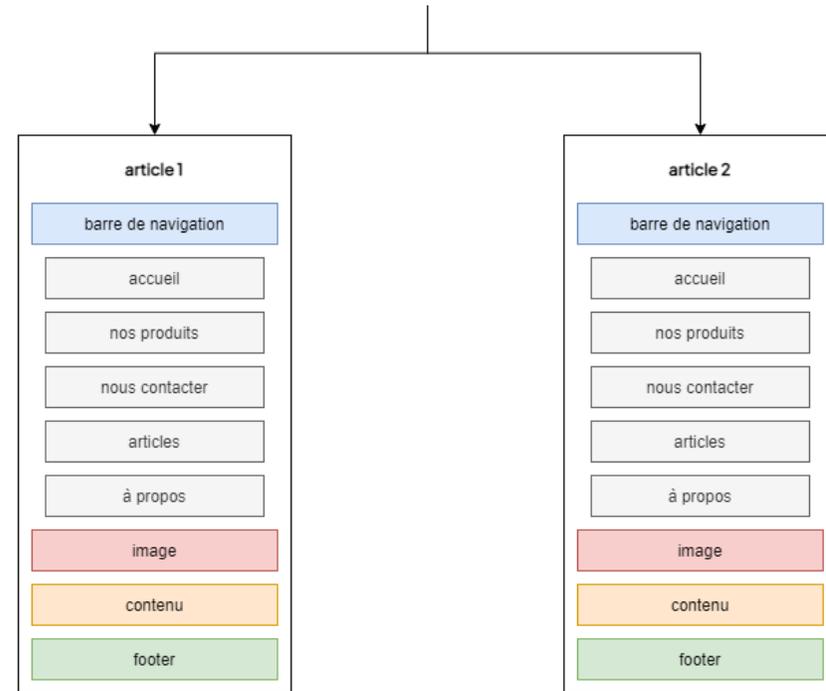
Sitemap



Sitemap



Sitemap



Sitemap



5.



ECOLOGIE

Bottle Drip et l'écologie

Au sein de notre groupe, nous nous sommes longuement posé afin de discuter des dimensions écologiques que nous pouvions apporter à notre projet, ainsi qu'à nos produits.

Cela n'a pas été évident d'une part puisque nous ne produisons pas nous-mêmes les produits en question. Cependant, le choix de gourdes en aluminium ou en inox rend déjà notre produit plus écologique que des gourdes en plastique. Bien entendu, cela n'est pas suffisant à nos yeux de simplement dire que nos gourdes sont fabriquées avec des produits moins polluants que le plastique. C'est pourquoi nous avons réfléchi à une autre solution.

N'ayant pas un total contrôle sur la fabrication des produits, nous allons proposer une solution de financement à l'aide des achats.

Nous nous sommes inspirés de nikin qui propose de planter un arbre pour chaque achat effectué dans leur boutique.

C'est pourquoi nous nous sommes dit que nous allions verser une partie de l'argent du produit dans une association qui se charge de la protection des océans.

Pour en informer le client, nous avons placé une information sur la page de chaque produit et nous avons écrit un article concernant nos ambitions écologiques.

Bottle Drip et l'écologie

Une autre idée que nous avons eue, était de proposer aux utilisateurs différents types d'envoi.

Voici les deux types d'envoi auxquels nous avons pensé :

1. Envoie rapide
2. Envoie lent

Ainsi, si les clients choisissent un envoi lent, nous pourrions tenter de grouper plusieurs commandes et les envoyer en simultanés. De cette manière nous espérons réduire l'empreinte carbone générée causée par les envois de marchandise.

Par souci de détail, nous sommes même allé voir chez Infomaniak, notre hébergeur, leurs engagements écologiques.

Nous sommes alors tombés sur leur page qui parle du sujet (<https://www.infomaniak.com/fr/écologie>). Nous pouvons alors dire que chez bottle-drip, très peu de Co2 n'est émi part notre hébergement web.

Sites consultés :

- <https://www.infomaniak.com/fr/ecologie>
- <https://international.post.ch/fr/blog/boutique-en-ligne-durable>
- <https://www.unep.org/fr/actualites-et-recits/recit/le-commerce-electronique-peut-il-contribuer-sauver-la-planete>

6.



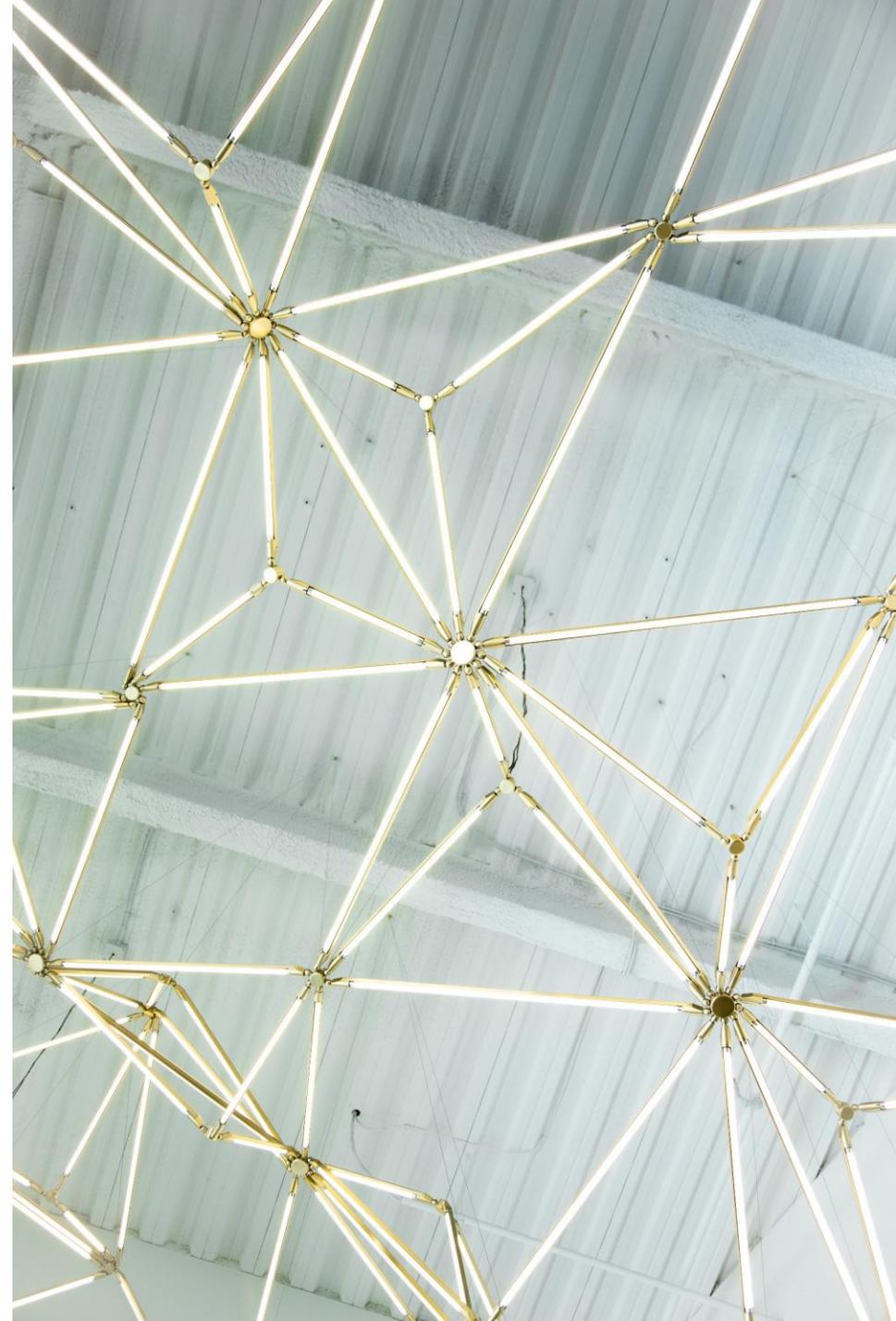
INCLUSIVITE

Inclusivité

Étant donné que les articles que nous avons rédigés parlent de nous-même, nous n'avons pas eu de difficulté à veiller à ce que la rédaction soit inclusive.

Cependant nous intégrons la dimension inclusive dans notre boutique en veillant à ce qu'aucun produit ne soit généré. Nous ne créons pas de gourdes pour Femme ou pour Hommes. Nos gourdes peuvent être portées par toutes et tous.

L'objectif est que tout le monde puisse s'identifier à nos produits et qu'ils se sentent concernés par nos créations.



7.

PAIEMENTS

Paievements

Pour l'initialisation des paiements, nous avons fourni nos informations personnelles à Woocommerce paiements. Service qui fonctionne grâce à Stripe, service pour paiement en ligne populaire. Suite à cela nous avons pu activer les paiements par carte bancaire.

Woocommerce proposait directement d'intégrer PayPal lors de son installation. Comme pour les autres étapes la création d'un compte PayPal ne comporte pas de point particulier. Il suffit de fournir nos informations personnelles ainsi que quelques données sur l'entreprise.

Le compte est ensuite connecté à Woocommerce. La création du compte PayPal nous donne accès à tous les services de PayPal : facturation, demande d'argent, envoi d'argent etc....



Virement bancaire

Acceptez les paiements par virement bancaire.

Premiers pas

 WooCommerce Payments

WooCommerce Payments
s'associe à Stripe pour offrir
des paiements et services
financiers sécurisés.

Powered by **stripe** 

[Contacter](#)

[Conditions générales](#)

[Confidentialité](#)

Français (FR) 

Paielements - PayPal

Dites-nous-en plus sur votre société - Personnel - M...

https://www.paypal.com/bizsignup/partner#/create



Dites-nous-en plus sur votre société

Nous confirmerons vos informations pour sécuriser votre compte.

Contact commercial

Prénom
Omar

Nom
Gonin

Informations sur la société

Dénomination sociale



PayPal Payments

Paielement sûr et sécurisé à l'aide de votre carte de crédit ou de votre compte client Paypal.

Premiers pas

WooCommerce Payments | All payment methods



The all-in-one checkout solution for WooCommerce

Documentation

Get Help

Request a feature Submit a bug

Connection

Standard Payments

Account Setup

API Credentials

Disconnect from PayPal

Status: Connected ✓

Disconnect Account

Click to reset current credentials and use another account.

Sandbox

To test your WooCommerce installation, you can use the sandbox mode.

Live Email address

undefined

Live Merchant Id

JGTU7ZTQMKHZY

Live Client Id

AOooVhnlA559ewK9a1uiJAs825xcaU3PzBiGDZPEE otSxfiax2bi

Autre moyen de paiement

En tant qu'entreprise fondée en Suisse nous avons premièrement pensé à Twint. Effectivement, Twint représentait 4 millions d'utilisateurs actifs en 2021. Cela semble indispensable d'intégrer Twint à ses moyens de paiements en tant qu'entreprise Suisse.

Malheureusement il n'existe aucune solution entièrement gratuite pour intégrer Twint à Woocommerce. Nous aurions décidé d'utiliser le service offert par zahls.ch.

Zahl.ch propose un plugin Woocommerce intégrant non seulement Twint, mais également :

- Google pay
- Apple pay
- PostFinance
- Mastercard et Visa

De quoi permettre à tout Suisse de se procurer nos produits. Leurs services prennent une commission de 2.9% et 30 centimes pour chaque transactions.

zahls.ch



VISA

 **Pay**



 **TWINT**

 **Pay**

8.

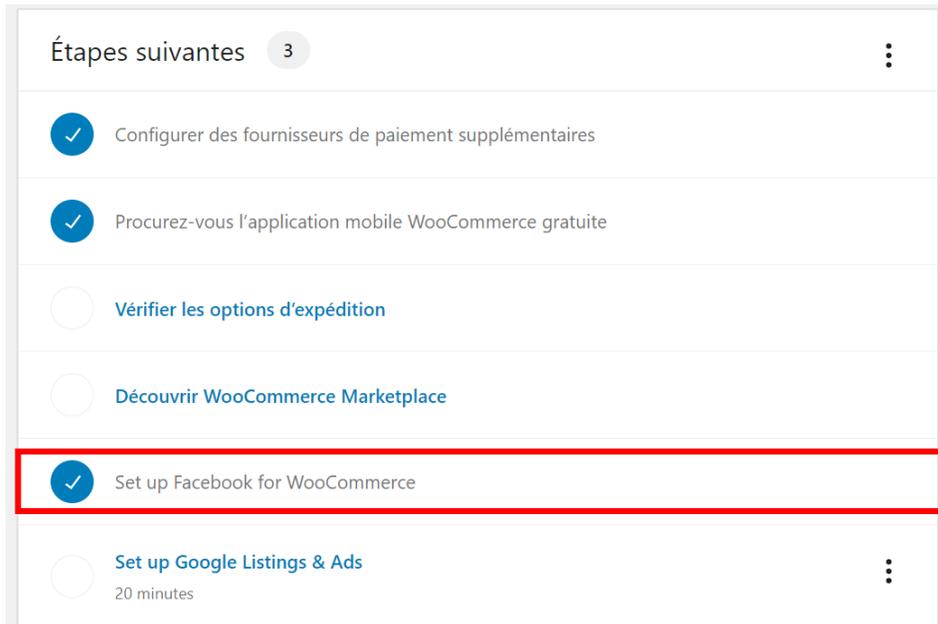


WOOCOMMERCE

WooCommerce x Facebook – liaison

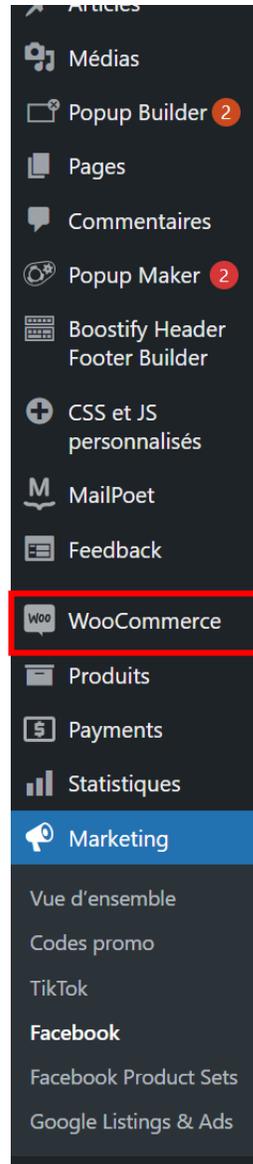
Une fois que vous aurez installé le plugin WooCommerce dans Wordpress, vous pourrez vous rendre sur l'onglet qui lui est dédié.

Sur cette page vous trouverez ensuite une succession d'options diverses et variées pour compléter votre configuration de WooCommerce. Parmi ces «options», vous en aurez une qui vous permettra d'établir le lien entre WooCommerce et la plateforme Facebook.



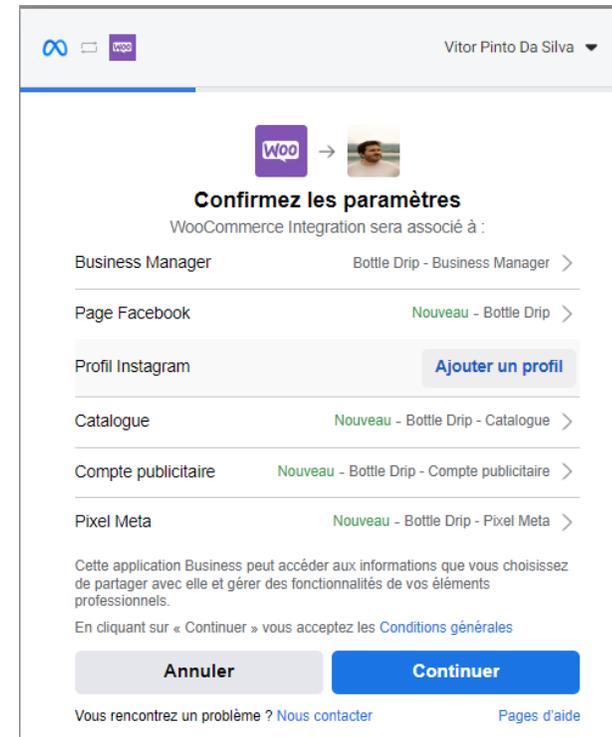
Étapes suivantes 3

- ✓ Configurer des fournisseurs de paiement supplémentaires
- ✓ Procurez-vous l'application mobile WooCommerce gratuite
- Vérifier les options d'expédition
- Découvrir WooCommerce Marketplace
- ✓ Set up Facebook for WooCommerce
- Set up Google Listings & Ads
20 minutes



- Articles
- Médias
- Popup Builder 2
- Pages
- Commentaires
- Popup Maker 2
- Boostify Header Footer Builder
- CSS et JS personnalisés
- MailPoet
- Feedback
- WooCommerce
- Produits
- Payments
- Statistiques
- Marketing
- Vue d'ensemble
- Codes promo
- TikTok
- Facebook
- Facebook Product Sets
- Google Listings & Ads

Une fois que ce sera fait, vous serez redirigé vers une page où vous aurez une petite fenêtre qui vous guidera dans la configuration de la liaison.



Vitor Pinto Da Silva

Confirmez les paramètres
WooCommerce Integration sera associé à :

- Business Manager: Bottle Drip - Business Manager >
- Page Facebook: Nouveau - Bottle Drip >
- Profil Instagram: [Ajouter un profil](#)
- Catalogue: Nouveau - Bottle Drip - Catalogue >
- Compte publicitaire: Nouveau - Bottle Drip - Compte publicitaire >
- Pixel Meta: Nouveau - Bottle Drip - Pixel Meta >

Cette application Business peut accéder aux informations que vous choisissez de partager avec elle et gérer des fonctionnalités de vos éléments professionnels.

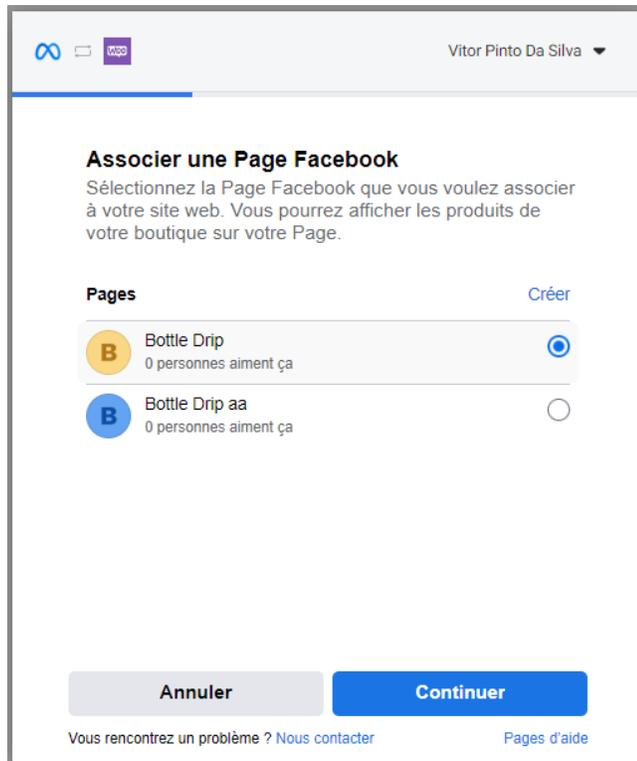
En cliquant sur « Continuer » vous acceptez les [Conditions générales](#)

[Annuler](#) [Continuer](#)

Vous rencontrez un problème ? [Nous contacter](#) [Pages d'aide](#)

Woocommerce x Facebook – liaison

La première étape après avoir lié les comptes, c'est de lier une page Facebook. Faites très attention parce que si vous avez déjà créé une page en dehors de la configuration vous ne pourrez pas la lier. Nous ne savons pas si cela était une erreur de notre côté ou si c'est normal.



Il vous est demandé aussi de fournir un compte Instagram si vous en avez un. Dans notre cas, le compte Instagram n'était pas encore créé, donc nous n'avons pas fait la liaison.

Pour finir, vous devrez choisir un nom pour le catalogue, le compte publicitaire et sélectionner les autorisations que vous donnez à Woocommerce. Une fois ces dernières étapes faites, votre liaison est complète et vous pouvez commencer à faire de la publicité sur la plateforme Facebook.

Woocommerce x Facebook

Le plugin Woocommerce disponible sur wordpress, nous permet de créer une connexion avec Facebook. Ceci nous permet de créer directement une page Facebook pour notre site e-commerce et d'y activer une boutique qui lui est liée. Ainsi, nous pouvons directement intégrer la vente de nos produits sur le réseau social.

Nous avons donc établi la connexion et testé le plugin. Les étapes pour la connexion sont plutôt simples et nous sommes très bien guidés pour y parvenir. Seul bémol reste dans la sécurité intégrée à Facebook. Nous avons dû lancer une vérification d'authenticité du compte Facebook lié à la page. Ensuite nous avons dû demander une vérification de lien entre le compte personnel et la page de la boutique.

Ces démarches-là demandent un certain temps, donc nous avons dû être patients concernant la mise en place du système.

Le plugin est très intéressant. Grâce à lui, nous avons pu facilement importer nos produits directement sur Facebook sans trop de peine. Le statut, le prix et toutes autres informations sont quant à elles toutes bien importés.

De plus, il est possible de mettre en avant un produit en particulier sur la boutique, de rendre l'affichage dynamique ou de choisir soi-même quoi afficher. Cette souplesse nous permet donc de communiquer sur les produits que nous voulons sans trop de soucis.

Ceci est très intéressant pour mettre en avant nos produits sur la plateforme en donnant la possibilité à l'utilisateur de directement acheter sur Facebook ou le redirigé facilement sur la boutique.

9.

ATTIVITÀ COMMERCIALE

Printful

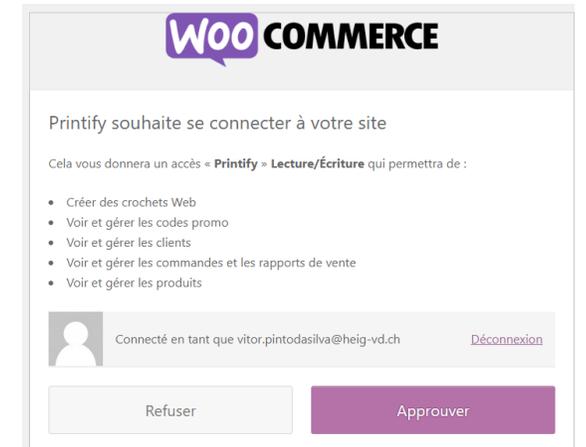
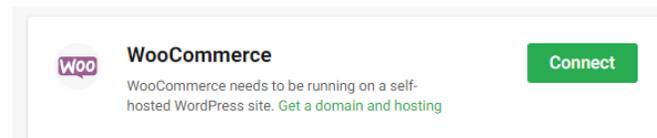
Nous avons décidé d'utiliser Printful car le service offrait une grande variété de gourde différente.

La création d'un compte Printful n'a rien de spécial. Une fois notre compte créé nous pouvons créer plusieurs «store». Nous avons également plusieurs options comme, commander du stock ou commander un «échantillon». Pour créer un produit nous devons premièrement choisir le type dans le catalogue Printful. Dans notre cas nous n'avons que créé des gourdes standard (seuls nos designs les différencie) [Stainless Steel Water Bottle 20oz](#).

Comme vous pourrez le voir sur les prochaines pages, nous avons ensuite accès à une page de design. Nous pouvons ajouter des images, du texte ou des graphiques déjà fait par Printful. Dans notre cas nous avons réalisé 100% des designs

Quand le design est terminé, nous arrivons sur une page où nous devons indiquer le nom du produit et une description. Nous devons également sélectionner l'image à afficher, la taille et la couleur du produit ainsi que le prix. L'ajout du produit se fait automatiquement sur Woocommerce avec la description, le nom et les autres informations choisie précédemment.

La liaison avec Woocommerce est très simple, elle se fait directement sur Printful. Il faut approuver la liaison sur Woocommerce.



Printful – Design

← Back to Catalog

20oz Insulated Bottle

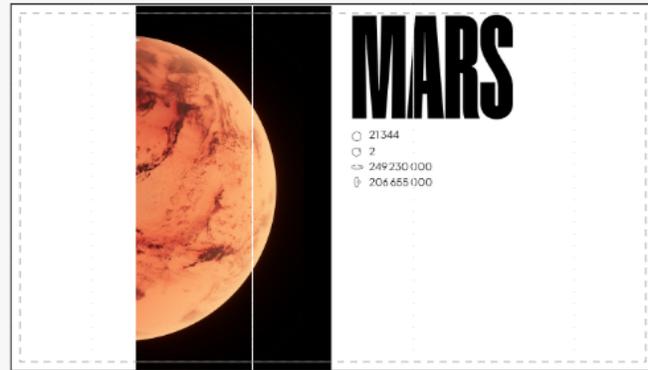
Generic brand · Fulfilled by District Photo

Edit

Preview

Product details

Prices & variants



Size · 1

All size · 1 ▾

20oz

Your design

Background color

White



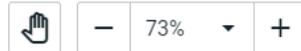
Frame 13.png

High resolution (237 DPI)



Add design

Print area size 2100 x 1200 px (300 DPI)



Save product

Printful – Description produit

Space Drip – Terre, gourde en inox, 0,5l

Last modified 03, Feb, 2023, 06:32 PM
Created 03, Feb, 2023, 06:32 PM

Mockups



[Edit design](#)

Title image and mockup views

Choose a title image and select mockup views to display in your store.



Front



Left



Right



Back



Opened



Context 1



Context 2

[Find more mockups on Placeit to showcase your designed products.](#)

[Learn more in our Help Center](#)

Description

Product description

Title *
Space Drip – Mars, gourde en inox, 0,5l

Description
B *I* U

: Matériau : acier inoxydable de qualité alimentaire 18/8
: Taille unique : 17oz (0.5 l)
: Surface brillante avec impression enveloppante
: Couvercle vide-vacuum sécurisé avec ouverture facile : Construction à double paroi isolante

Add size table to description

Variants

Pricing

Selected 1 of 1 [Edit price](#) [Edit profit](#) [Edit profit margin](#)

Size	Inventory	Cost	Retail Price	Profit	Profit margin
<input checked="" type="checkbox"/> 20oz	All In stock	USD 18.93	USD 31.55	USD 12.62	40%

Publishing settings

Product visibility

Hide in store

Sync product details

Select which product details to sync and publish on your WooCommerce Store (this will not impact SEO).

- Product title
- Description
- Mockups
- Colors, sizes, prices, and SKUs

Amazon club partenaire

La création d'un compte Amazon club partenaire se passe ici : <https://partenaires.amazon.fr/>. Le principe est d'afficher des produits Amazon sur notre site web. Si un client souhaite acheter un des produits Amazon nous recevrons un petit pourcentage.

Nous avons donc décidé de sélectionner 10 gourdes Nike. Nous avons choisi d'utiliser uniquement des produits Nike pour ajouter une sorte de gamme sportive à notre catalogue. De plus il s'agit également de gourdes réutilisables. Nike est également une marque avec une bonne réputation en ce qui concerne le style.

Durant la création du compte il faut fournir quelques informations à Amazon : Nom, prénom, adresse, type de contenu etc... . Après l'inscription nous avons accès à une banderole Amazon nous permettant de récupérer un lien qui nous permettra d'afficher le produit sur notre site web et de traquer nos ventes pour Amazon.

Nous avons également accès à un tableau de bord contenant nos statistiques, un centre d'idées et plusieurs autres outils.

L'intégration sur Woocommerce est également très simple. Il suffit de sélectionner la catégorie «Produit externe / affiliation» et de coller lien fourni par Amazon. Suite à cela, comme pour les autres produits, nous pouvons y ajouter une description et des photos.



Amazon – inscription et tableau de bord

Club Partenaires  Bonjour Bottle Drip

Créer votre compte du Club Partenaires Amazon

Informations sur le compte **Liste des sites internet et applications mobiles** Profil Commencer à utiliser le Club Partenaires

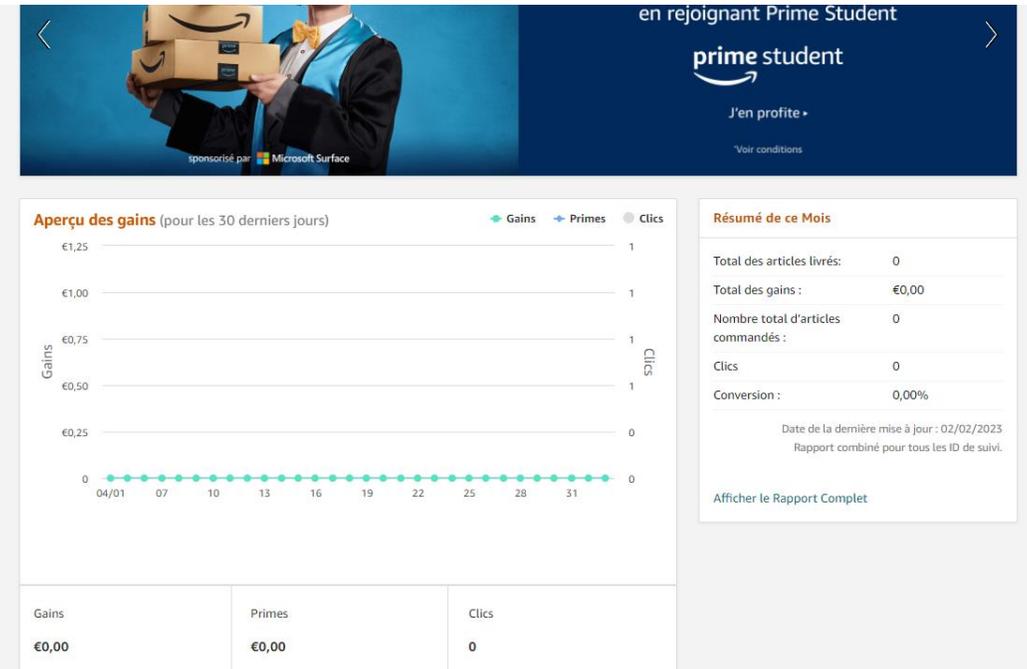
Vos sites internet et applications mobiles

Important : Veuillez lire [ces instructions](#) avant de remplir ce formulaire.

Faites une liste de tous les sites Web et/ou applications mobiles les plus populaires sur lesquels vous avez l'intention d'afficher des bannières, des widgets, des liens spéciaux ou d'autres publicités de Partenaires d'Amazon. Vous devez ajouter au moins un site Web/une application mobile. Vous pouvez ajouter jusqu'à 50 sites Web ou applications mobiles.

Entrez votre ou vos site(s) internet Entrez le ou les URL(s) de votre ou vos applications mobiles

<https://www.instagram.com/>
<https://twitter.com/home>
<https://fr-fr.facebook.com/>
<https://bere.al/fr>



Amazon – banderole et Woocommerce

The screenshot shows the Amazon.fr interface. A dialog box titled "Lien texte vers cette page" is open, displaying the generated URL: `https://amzn.to/3wUbQ4I`. Below the dialog is a large image of a black Nike water bottle. The background shows the product page for "Nike Big Mouth Bottle 2.0 22 Oz / 650ml".

Product Details:

- Titre: Nike Big Mouth Bottle 2.0 22 Oz / 650ml
- Marque: Nike
- Évaluations: 1 999 évaluations
- Prix: 7,65€ - 19,79€
- Tous les prix incluent la TVA.
- Taille: Sélectionner
- Couleur: 091 Black/Black/White
- Matériau: Plastique

Buttons: Ajouter au panier, Ajouter à votre liste, Vous l'avez déjà? Vendez sur Amazon

The screenshot shows the "Données produit" settings for "Produit externe/affiliation".

Section	Paramètre	Valeur	Description
Général	URL du produit	<code>https://amzn.to/3jWjQPh</code>	Saisir l'URL externe vers le produit.
	Libellé du bouton	Acheter sur amazon	Ce texte sera visible dans le bouton de lien vers le produit externe.
Attributs	Tarif régulier (CHF)		
	Tarif promo (CHF)		Planifier
Inventaire			
Produits liés			
Avancé			
Product Badge			
Contrôle d'accès			

10.



MAILCHIMP

The image shows the word "MAILCHIMP" in a bold, black, sans-serif font. The text is centered within a rectangular area that has a vibrant, multi-colored gradient background, transitioning from yellow and orange on the left to blue and green on the right.

Mailchimp

Mailchimp est un service de newsletter qui est facilement reliable à WordPress et Woocommerce.

Pour créer un compte Mailchimp il suffit simplement d'utiliser un email et fournir un mot de passe. Nous avons premièrement créé un pop-in pour permettre aux utilisateurs de s'inscrire à notre newsletter. Pour cela, nous avons décidé d'utiliser le plug-in pop-up Builder. Il offre un minimum de personnalisation ainsi que la prise en compte des cookies afin que l'utilisateur n'aperçoive le pop-in qu'une seule fois. Nous avons également ajouté le formulaire d'inscription à la newsletter dans le pied de page. La liaison du site Wordpress à Mailchimp a été réalisée avec le plug-in MC4WP. Pour l'utiliser il suffit de fournir la clé API de notre compte Mailchimp.

Pour pouvoir envoyer un email aux utilisateurs qui abandonnent leur panier nous avons dû activer une intégration directement sur Mailchimp. L'intégration

Woocommerce. Nous avons également dû installer l'extension «Mailchimp for Woocommerce» sur Wordpress. Ainsi que se connecter depuis cette extension à notre compte Mailchimp.

Pour créer un email lorsqu'un utilisateur abandonne son panier cela se passe dans :

Mailchimp.com > Automations > Overview

Il faut ensuite aller dans l'onglet «Abandoned cart reminder». Nous arrivons sur une page avec un «arbre logique». Nous pouvons personnaliser les messages à envoyer, le temps avant l'envoi, le type de produits à surveiller ou même les conditions d'envoi de mail. Comme vous pouvez le voir sur les prochaines pages nous avons créé notre «arbre» pour panier abandonné en informant l'utilisateur que la livraison est gratuite.

Mailchimp – Onglet

Customer Journeys

Build from scratch Choose pre-built journey

You are on the Free Plan. Enjoy a preview of a Pre-Built Customer Journeys, then [upgrade](#) to launch them.

Welcome new contacts

Abandoned cart reminder (new vs. returning)

Email tagged customers

Create repeat customers

[See all pre-built journeys](#)

Need some help?

Feedback

Upgrade

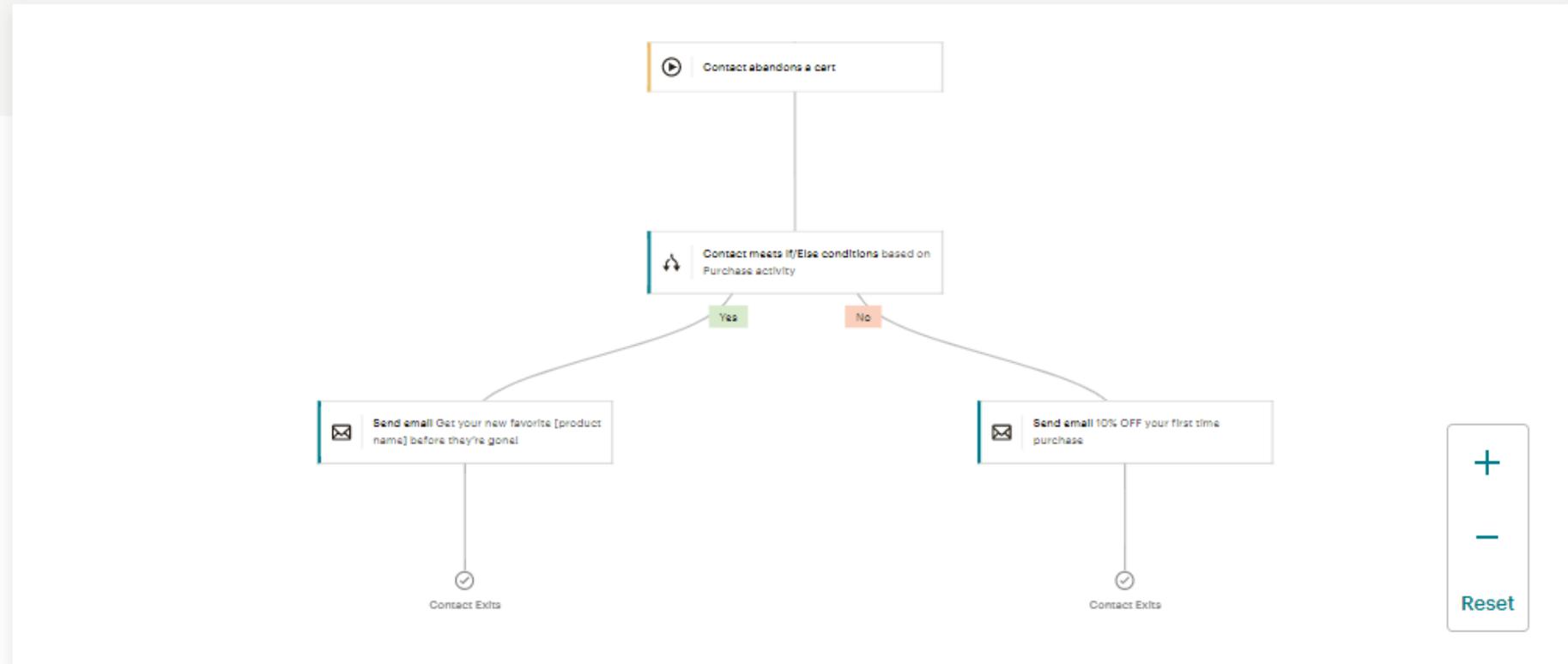
Bottle Drip

Mailchimp – arbre logique

This journey will:

- Segment contacts if they have made a purchase in the past
- Send a targeted email based on whether the user is new or returning

Sell stuff



Mailchimp – arbre logique, message

Send email ✕

i This email will send to only subscribers who trigger it.

✉ Get your new favorite [product name] before they're gone! [Rename](#)

To & From To their email address from Bottle Drip [Edit](#)

Subject Récupere ton [product name] avant qu'il ne soient plus disponible ! Nous t'offrons les frais de livraison... [Edit](#)

Schedule Every day as soon as possible [Edit](#)

Tracking To enable Google Analytics link tracking, your Mailchimp account must be connected to [Google Analytics](#) [Edit](#)

[View this message in your browser](#)



It's time to design your email.

[Remove](#) [Close](#)

Code promo

Pour permettre aux utilisateurs de recevoir 10% en cas d'abonnement à la newsletter de réduction ou une livraison offerte en cas d'abandon de panier, il faut se diriger dans l'onglet «codes promo» sous marketing (Seulement disponible après avoir installé Woocommerce).

Nous avons donc créé deux codes de promotions :

- NEWMEMBER2022 : Notre code promo qui offre 10% de réduction
- DONTGIVEUP : Notre code promo qui offre une livraison gratuite.

Nous n'avons pas oublié d'informer les utilisateurs de l'offre dans les mails concernés (directement sous forme de texte, dans Mailchimp).

NEWMEMBER2022

Générer un code promo

Code promo pour les abonnés à la newsletter

Données du code promo

Général

Type de remise Remise en pourcentage

Restriction d'usage

Valeur du code promo 10

Autoriser l'expédition gratuite

Cocher cette case si le code promo inclut l'expédition gratuite. Un [mode d'expédition gratuite](#) doit être actif dans votre zone de livraison et être définie pour nécessiter « un code promo d'expédition gratuite valide » (voir le réglage « La livraison gratuite requiert... »).

Code promo

- Popup Maker 2
- Boostify Header Footer Builder
- CSS et JS personnalisés
- MailPoet
- Feedback
- WooCommerce
- Produits
- Payments
- Statistiques
- Marketing**
- Vue d'ensemble
- Codes promo**
- TikTok
- Facebook
- Facebook Product Sets

Codes promo [Ajouter un code promo](#)

Dites, savez-vous que Royal Elementor Addons propose un système de affiliation ? Si vous aimez le plugin vous pouvez devenir notre ambassadeur et gagner de l'argent ! [Fermer](#)

[En savoir plus... →](#)

Royal Elementor Addons

Tous (2) | [Publiés \(2\)](#)

[Recherche codes promo](#)

Actions groupées ▾

[Appliquer](#)

Afficher tous les types ▾

[Filtrer](#)

2 éléments

<input type="checkbox"/>	Code	Type de code promo	Valeur du code promo	Description	ID Produits	Usage / Limite	Date d'expiration
<input type="checkbox"/>	dontgiveup	Remise panier fixe	0	-	-	0 / ∞	-
<input type="checkbox"/>	newmember2022	Remise en pourcentage	10	Code promo pour les abonnés à la newsletter	-	0 / ∞	décembre 12, 2050
<input type="checkbox"/>	Code	Type de code promo	Valeur du code promo	Description	ID Produits	Usage / Limite	Date d'expiration

Actions groupées ▾

[Appliquer](#)

2 éléments

11.

SERVICE CLIENT

Service client

«un·e ami·e vous recommande d'utiliser Whatsapp pour votre service client. Comment proposer cette fonctionnalité sur votre site ?»

Nous avons décidé de ne pas utiliser le plug-in WhatsApp. Nous avons trouvé plusieurs défaut qu'a ce plug-in et avons décidé d'utiliser un autre service.

Premièrement lorsque le client souhaite nous contacter via WhatsApp, cela ouvre un nouvel onglet. Nous trouvons que c'est une mauvaise chose car cela augmente la friction à l'achat.

Deuxièmement permettre aux clients de nous contacter aussi directement peut nous poser des problèmes de spam par exemple. Certains nous contacteraient même avant d'avoir cherché l'information sur le site web. L'être humain est fait pour privilégier la facilité. C'est pour cela que nous avons choisi d'utiliser le service Tidio. Un service

qui résout ces deux problèmes et apporte plusieurs fonctionnalités intéressantes.

Premièrement, grâce à Tidio l'utilisateur pourra communiquer sans quitter le site web. En utilisant la bulle de discussion située en bas à droite.

En second lieu, nous avons fait en sorte que le client ait accès aux «questions fréquentes» avant de pouvoir contacter un agent. Cela permet non seulement au client d'avoir des réponses très rapidement et de réduire le nombre de personnes nous contactant. Tidio offre également un service de réponse par une intelligence artificielle, mais nous avons choisi de ne pas l'utiliser car elle ne fonctionnait pas bien.

Pour nous permettre d'assurer des réponses rapides en tout temps nous pouvons installer l'application Tidio sur nos smartphones où nous recevrons les requêtes des clients.

Tidio - installation

TIDIO Étape 1 / 3

Configurer votre chat en direct

Votre nom
Bottle Drip

Couleurs et avatar

Sélectionner la langue du chat
French (français, langue française)

Discuter avec Bottle Drip

Nous répondons immédiatement

Laissez-moi vérifier ça très vite ! On vient de recevoir une grosse livraison ce matin. Tous les produits seront de retour en stock demain mais je peux vous en envoyer une paire aujourd'hui! 🙌

C'est génial! 😊

Merci beaucoup!

Saisissez votre message...

Continuer

TIDIO Étape 2 / 3

Dites-nous-en plus pour que nous puissions personnaliser votre expérience, Bottle Drip

Quel est votre objectif principal ?

- Je veux résoudre les problèmes des clients
- Je veux augmenter les ventes

Combien d'agents de support utiliseront Tidio ?

Nombre d'agents de support: 1

Quel est votre secteur d'activité ?

Autre

Comment voulez-vous procéder ?

- Je veux parler aux clients
- Je veux automatiser les conversations

Combien de demandes recevez-vous par mois ?

Nombre de demandes: 0 - je débute

Retour Continuer

Chatbots ?

MES CHATBOTS

- Augmenter les ventes 1
- Générer des prospects
- Résoudre les problèmes

Autre

Lanceur de bots

MODÈLES

- Tous 24
- Augmenter les ventes 12
- Générer des prospects 4
- Résoudre les problèmes 7

Explorer tous les modèles

- Offrir une remise**
Persuadez vos clients d'acheter, en leur offrant une petite réduction dans le panier.
Pre-Sale Smart Popups
- Remise après achat**
Envoyez des coupons de prochaine commande à vos clients pour générer des ventes répétées et augmenter vos...
Post-Sale Smart Popups
- Répondre aux salutations (IA)**
Configurer des messages d'accueil automatiques et dire bonjour à tout le monde.
AI Self-Service
- FAQ pour une boutique en ligne**
Réponses aux questions fréquemment posées et gain du temps. Assistance aux clients, 24 heures sur 24, 7 jours sur 7.
Post-Sale Self-Service
- Les réactions rapides sur les histoires**
Répondez à chaque réaction de réponse à une Story pour stimuler la participation de vos abonnés!
Post-Sale Pre-Sale
- Bot du week-end - support indisponible**
Améliorez l'expérience du support client les samedis et dimanches lorsque vous êtes hors ligne.
Self-Service Smart Popups
- Formulaire d'inscription**
Automatisation de votre génération de prospects et collecte des coordonnées des visiteurs.
Pre-Sale Smart Popups
- Gérer les conversations...**
Ne laissez jamais personne sans réponse. Établissez la confiance et une liste de diffusion.
Pre-Sale Self-Service

Mettre à niveau

Tidio – application

Découvrez la valeur que Tidio apporte à votre entreprise

3 / 5



1. Ajoutez un widget à votre site web

Voici comment les clients voient vos messages.



2. Démarrez votre première conversation

Découvrez à quoi ressemble une conversation avec un client.



3. Ajoutez plus de chatbots à votre site web

Automatisez les conversations avec vos visiteurs



4. Connecter Facebook Messenger et Instagram

Gérez les conversations de tous les canaux dans un seul panneau



5. Ne manquez aucune conversation

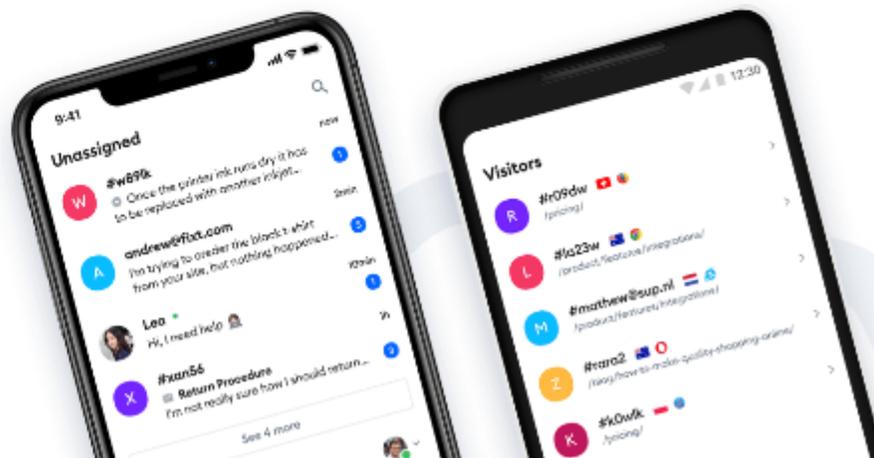
Gardez tous les chats à portée de main avec l'application mobile.



Télécharger la version pour iOS



Télécharger la version pour Android



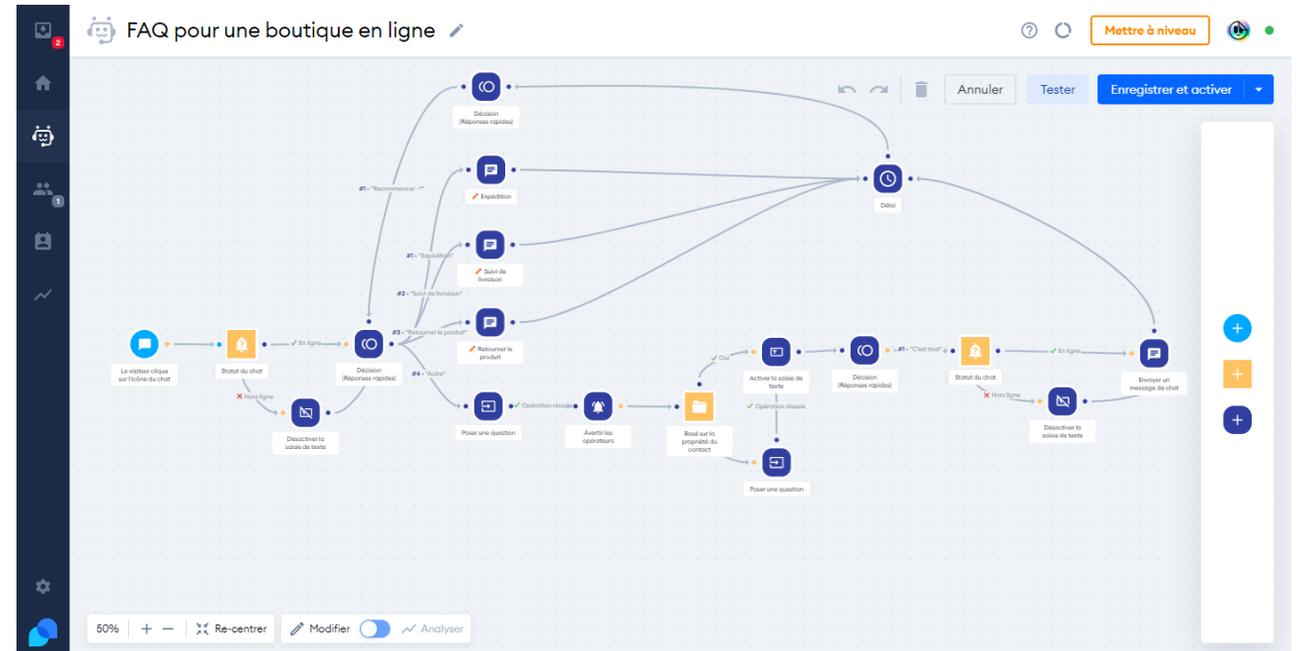
Tidio

Comme vous pouvez le voir sur la capture d'écran Tidio offre plusieurs modèles. Dans notre cas nous avons choisi d'utiliser le modèle «FAQ pour une boutique en ligne». Suite à cela nous avons accès à un «arbre logique» à l'image de Mailchimp.

Cette arborescence nous permet de gérer toutes les interactions que le client : Si le client clique sur «x» alors «y». Comme vu tout à l'heure nous y avons mis les questions les plus fréquentes :

- Combien coûte les frais de livraison ?
- Acceptez-vous les retours de produits ?
- Combien de temps un produit prend-t-il à arriver ?
- Autre

Si l'utilisateur clique sur autre il pourra directement communiquer avec nous.



12.

PRIX & LOGISTIQUE

Prix

En ce qui concerne la mise en place de nos prix nous avons décidé de séparer cela en 2 parties :

- Les gourdes que nous créons avec Printify. Il s'occupe de la livraison, du stockage et nous du design
- Les gourdes «drop shipping» où nous nous occupons du stockage, emballage et envoi.

Pour les gourdes Printify leur prix de base est de 18,93 \$ soit 17,46 CHF. Pour définir notre prix de vente nous avons premièrement décidé de se comparer à notre principal concurrent, Chilly's. Ils vendent leurs gourdes à 36.00 CHF. Nous avons également décidé de prendre en compte plusieurs autres aspects :

- Bottle Drip est une marque de qualité, nous passons beaucoup de temps sur la communication de nos valeurs en réalisant des publications de qualité (rendu 3d)

- La vente des gourdes est notre principale activité commerciale, elle doit nous permettre de couvrir les frais de développement du site web (notre salaire) et l'hébergement.
- Acheter une gourde chez Bottle Drip est quelque chose d'unique et rare, ce qui explique un prix légèrement plus élevé comparé à des gourdes classiques.

Pour conclure, nous décidons de vendre nos bouteilles créées sur Printify à 39.99 CHF, ce qui nous fait une marge de 22.49 CHF.

Prix

En ce qui concerne la partie drop shipping de notre entreprise il y a beaucoup plus de charge à prendre en compte et à couvrir, comme vous pouvez le voir sur le tableau à la page suivante.

Afin de faciliter les calculs nous estimons, dans le tableau, que nous vendons 100 gourdes de la catégorie drop shipping en 1 mois.

Achat de marchandises, s'élève à 5 CHF par gourde (il s'agit d'une moyenne pour faciliter les calculs), l'achat de 100 boites à 100 CHF ajouter à cela le ruban adhésif aux couleurs de Bottle Drip et les stickers offerts. Les frais de livraisons sont à 265 CHF (uniquement en Suisse par souci de simplicité des calculs, frais de la poste) et les frais de stockage à 109 CHF par mois. Ce qui nous fait un total de 1 126 CHF de frais de charges qui ne prennent pas en compte nos salaires, maintien du site web, frais marketing etc.... La marge minimum pour couvrir ces frais

est de 11.30 CHF. Nous décidons de prendre 35 CHF de marge ce qui nous permettraient de faire un bénéfice de 3500 CHF pour 100 gourdes vendues.

La marge est élevée pour les raisons citées à la page précédente (marque de luxe, rendus 3d, marketing...). Il faut s'imaginer que ce bénéfice nous permettra de réaliser des publications de meilleurs qualités, ainsi que de vendre de meilleurs produits.

Prix

CHARGES		
Achat marchandise (m.5)	500	.-
Boîtes	100	.-
Livraison (Suisse)	265	.-
Ruban adhésif	2.70	.-
Stickers	150	.-
Stockage	109	.-

TOTAL	1 126	.-
Marge minimum :	11.30	.-
Marge qu'on prend :	35	.-

Bénéfices	3500	.-

Logistique

« un de vos contacts vous demande s'il serait possible de livrer le jour même, entre 17 et 20h »

Il y a plusieurs services de livraison express disponibles. Celui de la poste permet une livraison de colis dans certaines zones en Suisse avant 17 heures à condition que le colis ait été déposé avant midi.

Plus adapté pour répondre à la question des entreprises comme city express sarl offre également des services de livraison rapide en Suisse à un tarif avoisinant les 100 CHF. Ils offrent également un service de livraison internationale s'étant allié avec DHL.

Ils sont disponibles les 365 jours de l'année et 24 heures sur 24. Ils livrent dans toute la Suisse sauf au Grisons et Tessin.

[Service de transport de livraison en 4h dans toute la Suisse \(city-express-sarl.com\)](http://city-express-sarl.com)

En ce qui concerne notre vente affiliée à Amazon, il est possible pour le client de payer un supplément pour obtenir une livraison rapide. Il est également possible si le client à un abonnement Amazon prime. La livraison du jour même «Evening Express» n'est malheureusement pas disponible partout. Il n'y a aucune information à propose de «Evening Express» en Suisse.

Cependant il y a une option envoi rapide assurant la livraison du produit entre 1 à 3 jours ouvrables.



13.

STRATEGIE DE COM.

Pinterest

Après Twitter, Facebook et Instagram nous avons choisi d'utiliser Pinterest comme quatrième réseau social.

Comme rappelé plusieurs fois durant le rapport, malgré le fait que nous vendons des simples gourdes nous nous considérons comme une marque de mode. Même si le réseau social est principalement utilisé par le genre féminin, il est l'un des réseaux sociaux les plus utilisés au monde avec 444 millions d'utilisateurs actifs en 2022 (selon Hootsuite blog). La majorité des utilisateurs de Pinterest se trouve entre 18 et 34 ans, ce qui correspond parfaitement à notre publique cible.

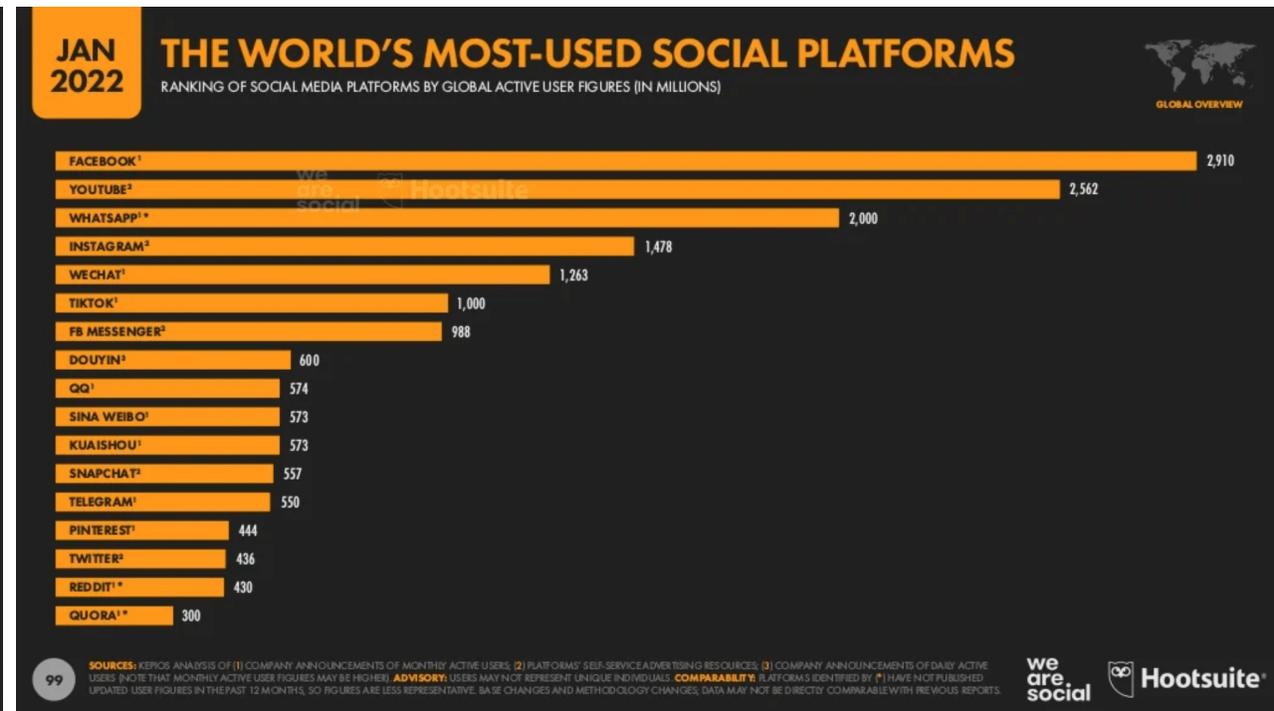
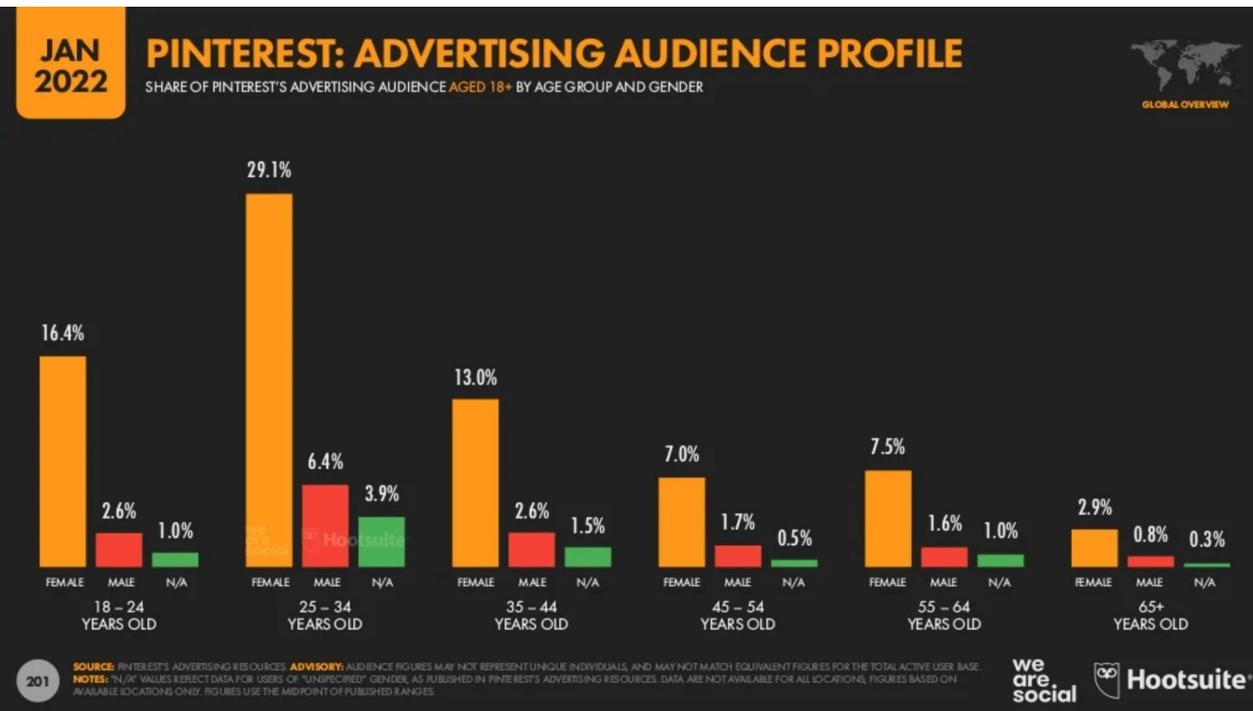
De plus toutes les marques de mode comme Zalando, Asos, Shein, Nike etc..., ont compris que Pinterest avait un impact important dans ce domaine. Beaucoup de gens utilisent Pinterest pour trouver des tenues vestimentaires. Les designers sont un autre groupe de personnes utilisant Pinterest régulièrement qui pourrait être intéressé par les

les Bottle Drip. De plus, à l'image de Tiktok l'utilisation de l'application ne met pas en avant les abonnements, mais un contenu que notre algorithme a spécialement conçu pour l'utilisateur. Cela permet aux nouvelles marques comme Bottle Drip, d'augmenter ses chances de se faire repérer.

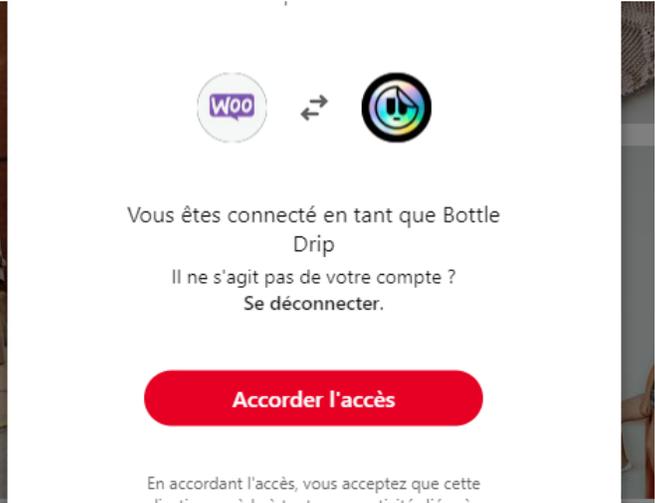
Pinterest est également utilisé par aucun de nos concurrents, cela nous permettra donc de se démarquer plus facilement et de prendre l'avantage sur ce marché.

Pour finir, Pinterest offre plusieurs avantages liés à l'e-commerce comme l'opportunité de créer un «shop» qui mènera directement les utilisateurs au produit sur notre site web. Il y a également une intégration Woocommerce que nous avons pris le temps d'installer. Elle permet de connaître des informations.

Pinterest – statistiques



Pinterest – Woocommerce



The image shows a connection screen for the Pinterest plugin. At the top, there are two circular icons: the WooCommerce logo on the left and the Pinterest logo on the right, connected by a double-headed arrow. Below the icons, the text reads: "Vous êtes connecté en tant que Bottle Drip", "Il ne s'agit pas de votre compte ?", and "Se déconnecter.". A prominent red button with the text "Accorder l'accès" is centered below the text. At the bottom, there is a small line of text: "En accordant l'accès, vous acceptez que cette".

Catalog Settings Connection

Overview			
Active	Not synced	Warnings	Errors
0	0	0	0

Promotion du site web

Notre stratégie de communication sera basée sur deux canaux, les réseaux sociaux et google.

Google : Une stratégie Google Ads semble indispensable pour se lancer. Nous souhaitons apparaître sur des mots-clés comme : Gourdes en inox, Bouteilles d'eau, Bouteille de voyage, Bouteille personnalisée etc.... Mais également des mots-clés comme Chilly's, Sigg ou Hydroflasque afin d'apparaître comme une alternative à nos concurrents lorsqu'un utilisateur fera une recherche.

Réseaux sociaux : Nous pensons qu'il est important, pour commencer à obtenir de la notoriété à « booster » les publications. Il s'agit de payer Instagram, Facebook, Twitter et Pinterest pour afficher nos publications aux plus de monde possible. Le but de cette étape sera de gagner en abonnés et visibilité.

Deuxièmement, en ce qui concerne notre stratégie sur les

réseaux sociaux, nous souhaitons réaliser du marketing d'influence. Cela consiste en payer des personnalités ayant un minimum d'abonnés (environ 5000) sur les réseaux sociaux. L'objectif serait de commencer par des micro-influenceurs Suisses ou Français par manque de budget. Nous pouvons imaginer payer des influenceurs plus célèbres dans le futur pour devenir ambassadeur de la marque. Un ambassadeur peut apporter plusieurs avantages comme :

- augmenter notre visibilité
- augmenter notre crédibilité : Surtout si l'ambassadeur vient du domaine de la mode
- Toucher un public cible précis

Les plateformes à privilégier seraient Instagram, Facebook et YouTube pour ce type de marketing, vous trouverez un exemple de micro influenceur que nous avons trouvé à la page suivante.

14.



JURIDIQUE

Question juridique

«Quelles conditions générales devriez-vous intégrer?»

Étant donné que nous sommes un site e-commerce nous devons intégrer des conditions générales de vente (CGV).

Pour cela nous avons utilisé le plug-in WP-CGV qui permettait, en fournissant quelques informations de générer notre page de CGV ([CGV - Bottle Drip](#)). Nous l'avons ensuite quelque peu corrigé pour notre situation.

« Quelles politiques de protection des données devriez-vous intégrer ? »

Étant donné que nous sommes un commerce européen nous devons nous soumettre au règlement général de protection des données (RGPD). Nous devons donc nous engager à être transparent à propos des données récoltées et de leur traitement. Nous devons montrer avec qui nous partageons les données récoltées et comment les données seront exploitées.



14.



Test performances

Pour tester les performances de notre site web, nous avons utilisé PageSpeed Insights.

Ce site ressort un rapport de performances qui pointent tous les problèmes que notre site possède. Ainsi, nous avons pu améliorer quelques points afin d'obtenir un meilleur résultat de performance.

Malheureusement, bien que nous ayons appliqué toutes les bonnes pratiques, ainsi qu'ajouter des plugin à notre site, la performance reste à désirer.

Si nous avons eu un peu plus de temps, nous aurions changé l'intégralité des images qui nous sont propres pour les mettre dans un format adéquat. On aurait aussi réduit leur taille pour qu'elle corresponde mieux aux standards du web.

14.



SEO

Comme pour nos anciens projets, nous avons décidé d'utiliser YOAST SEO. Le choix s'est fait dû au fait que nous étions déjà familiarisés avec le plugin Wordpress.

Quant à notre approche, nous avons essayé de faire ressortir le plus possible nos mots-clés sur chaque page où cela était possible. De plus, nous avons vérifié d'ajouter à chaque fois une meta description à nos pages en prenant garde à suivre les indications données par YOAST.

Malgré tout, nous possédons parfois des erreurs relevées par Yoast qui sont difficiles à régler. Il nous aurait fallu ajouter du contenu qui, a notre sens, était inutile et contre-productif.



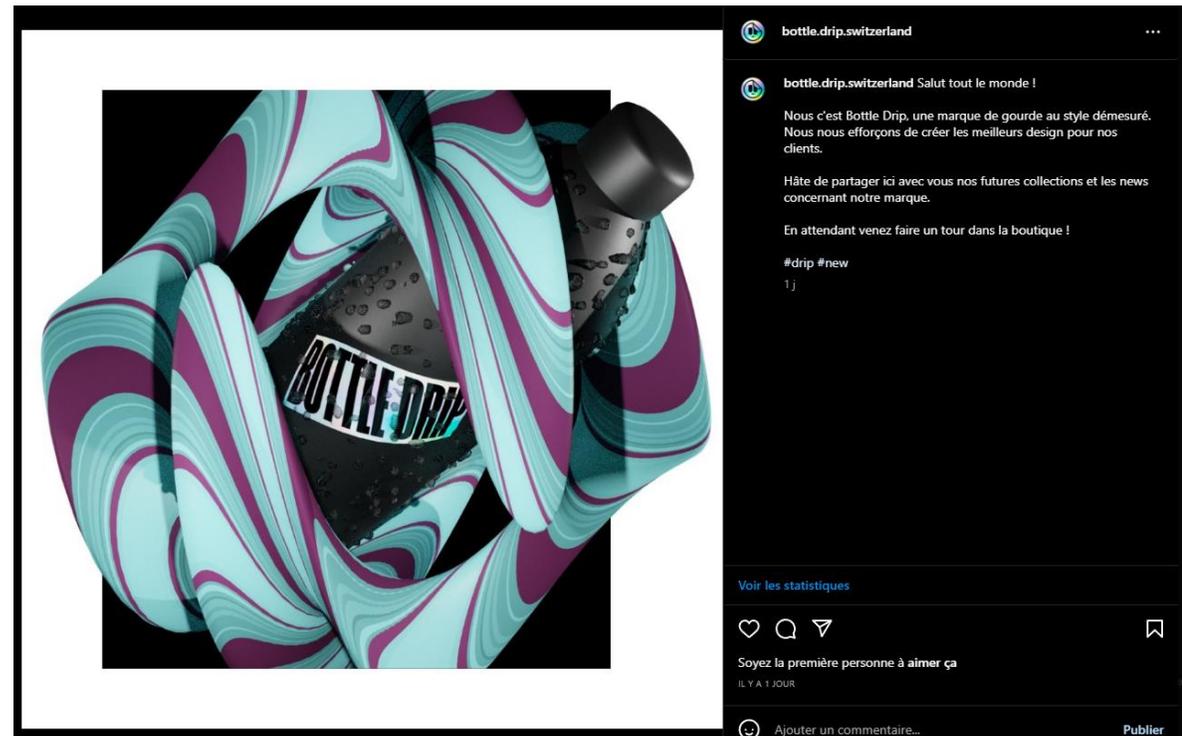
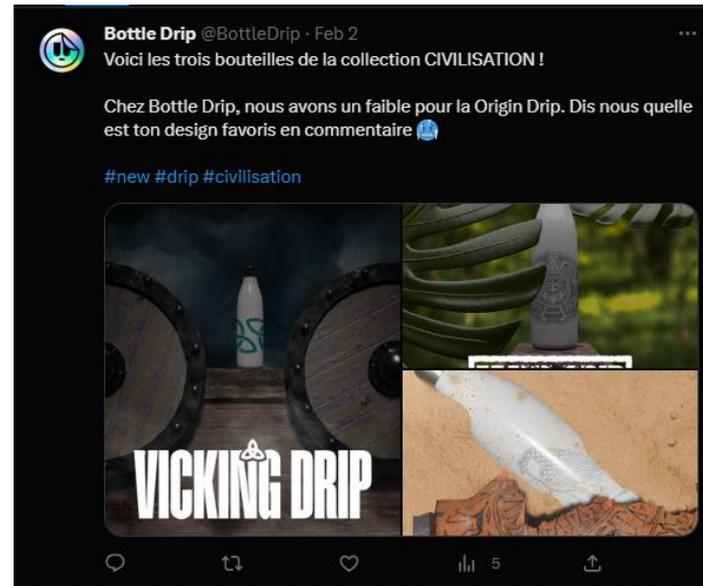
14.

RÉSEAUX

Réseaux sociaux

Pour assurer notre présence sur les réseaux sociaux, nous avons créé une page Facebook à l'aide de Woocommerce (voir chapitre Woocommerce x Facebook). Une page Instagram et Twitter ont aussi été créés.

Depuis ces plateformes, nous comptons partager nos processus de création, annoncer nos futures collections, ainsi que faire participer la communauté sur les prochaines créations. Nous pensons que cette présence et cette proximité que nous voulons créer peut amener une relation de confiance avec notre clientèle et augmenter les ventes.



Vitor Pinto Da Silva
Ethan Bucher
Omar Gonin

HEIG-VD
M50-2



BOTTLE DRIP