TUTORIEL

UTILISATION DE LA MARKETPLACE

ENBASDEMARUE.FR

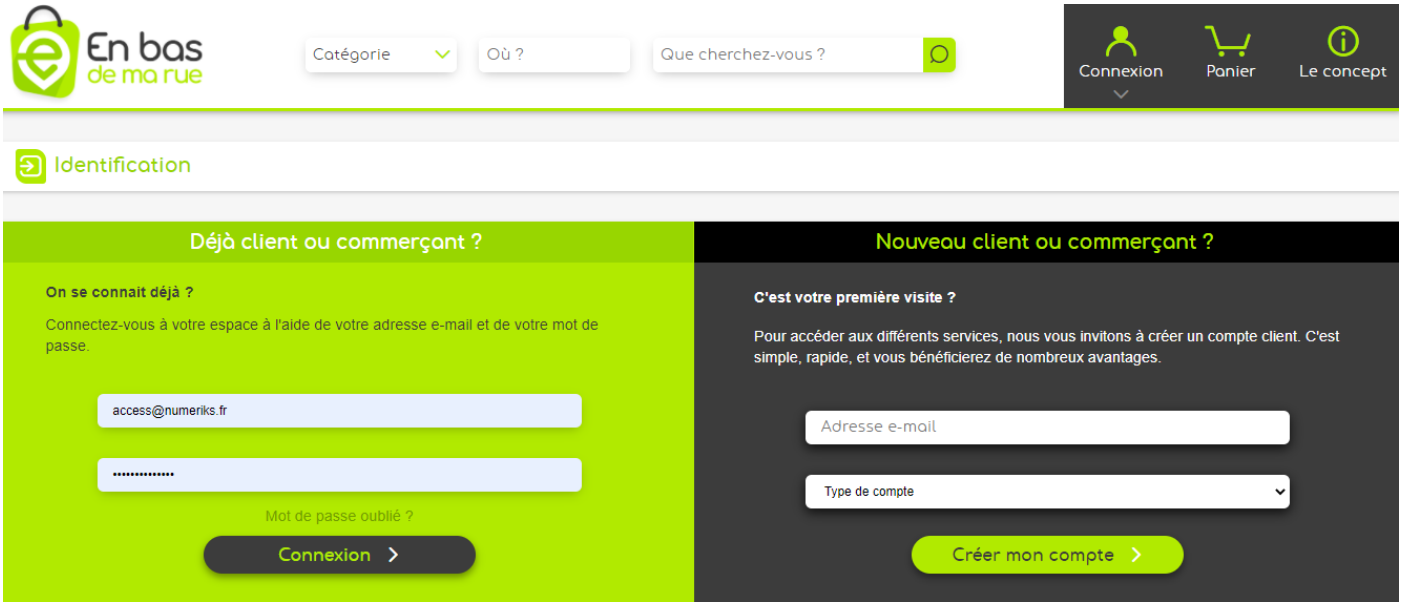
Mon compte 3
Création de mon compte commerçant 3
Accéder à mon compte commerçant 5
Mon commerce 6
Ajout/Modification/Suppression de mes informations, photo, horaires 6
Modifier mon mot de passe 6
Fermeture pour raisons exceptionnelles 6
Mes produits 7
Accéder à la liste de mes produits 7
Ajouter un produit 7
Ajouter les informations de base 7
Utilisation de l'outil de mise en forme du texte 8
Ajouter des photos 9
Fixer mon prix / Créer une promotion 9
Créer un produit/service sans prix affiché 9
Gérer les variantes de mes produits (tailles/pointures…) 9
Valider la mise en ligne / en attente 9
Consulter, modifier et supprimer mes produits 10
Modification de produits en masse 10
Proposer la livraison à domicile 10
Mes commandes 12
Accéder à la liste de mes commandes 12
Confirmer une commande suite à une vente 12
Valider la récupération des produits par le client 14
Mes codes promo 15
Accéder à la liste de mes codes promo 15
Créer un code promo 15
Comment utiliser un code promo ? 17
Consulter la liste des commerçants adhérents 18
Consulter les statistiques de ma e-boutique 19
Consulter mes paniers abandonnés 20
Identifier mes produits les plus consultés 22
Promouvoir ma e-boutique simplement 22
Partager l'ensemble de ma e-boutique (par mail, sur internet, sur Facebook etc…) 22
Partagez en copiant/collant le lien de ma e-boutique 23
Utiliser le bouton de partage rapide Facebook 24
Partager une fiche produit (par mail, sur internet, sur Facebook etc…) 26
Contact 27

Mon compte

Création de mon compte commerçant

Rendez-vous sur le site à l'adresse suivante : https://enbasdemarue.fr

Ensuite, cliquez sur « Connexion » en haut à droite, puis cliquer sur « me connecter/m'inscrire »



Dans l'onglet « Nouveau client ou commerçant ? » :

- Saisir votre adresse e-mail
- Type de compte : accéder à la liste déroulante pour choisir "Je suis acheteur (particulier)" ou "Je suis vendeur (en société) ou (en entreprise individuelle)"
- Puis cliquer sur « Créer mon compte »

Vous accédez ensuite à la page suivante :

- Remplissez tous les champs et prenez soin de bien sélectionner votre commune dans la liste qui va apparaître une fois que vous aurez saisi le nom de celle-ci. Le champ code postal se remplit automatiquement.

Ensuite…

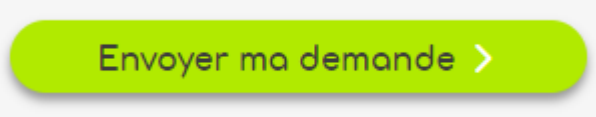
- Téléchargez la photo de couverture de votre boutique (votre vitrine, une belle photo de vos produits etc…)
- Saisissez le descriptif de votre boutique en précisant vos spécificités, vos services, tout ce que vous proposez. N'hésitez pas à être très précis.
- Saisissez vos horaires d'ouverture.
- Ne pas cocher la case "Fermeture pour raisons exceptionnelles" sauf si vous n'êtes pas en mesure d'honorer les commandes de vos clients (= vous êtes en vacances, vous êtes indisponible…)

Enfin…

- Saisissez votre raison sociale (attention, elle doit être identique à celle qui est présente sur votre KBIS/Document INSEE) ainsi que les autres champs.

- Téléchargez ensuite les documents administratifs nécessaires à votre adhésion.

Vous recevrez un contrat à compléter, signer et renvoyer par courrier une fois votre inscription validée.

- Cliquez sur 

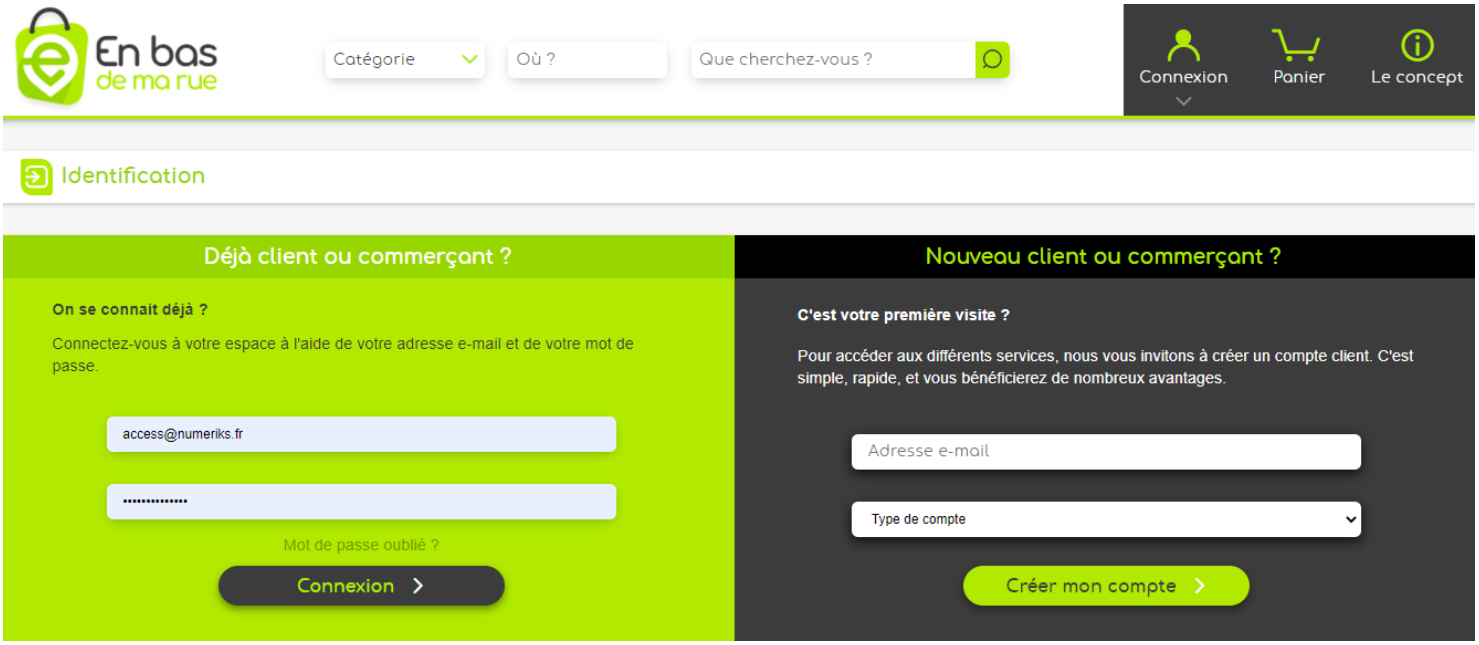
pour finaliser votre inscription.

Votre compte est créé et disponible instantanément. Notre équipe recevra un e-mail avec vos coordonnées et les premiers documents que vous avez téléchargé. Nous reviendrons vers vous afin de vous dire si les documents que vous avez déjà téléchargés sont complets/acceptés.

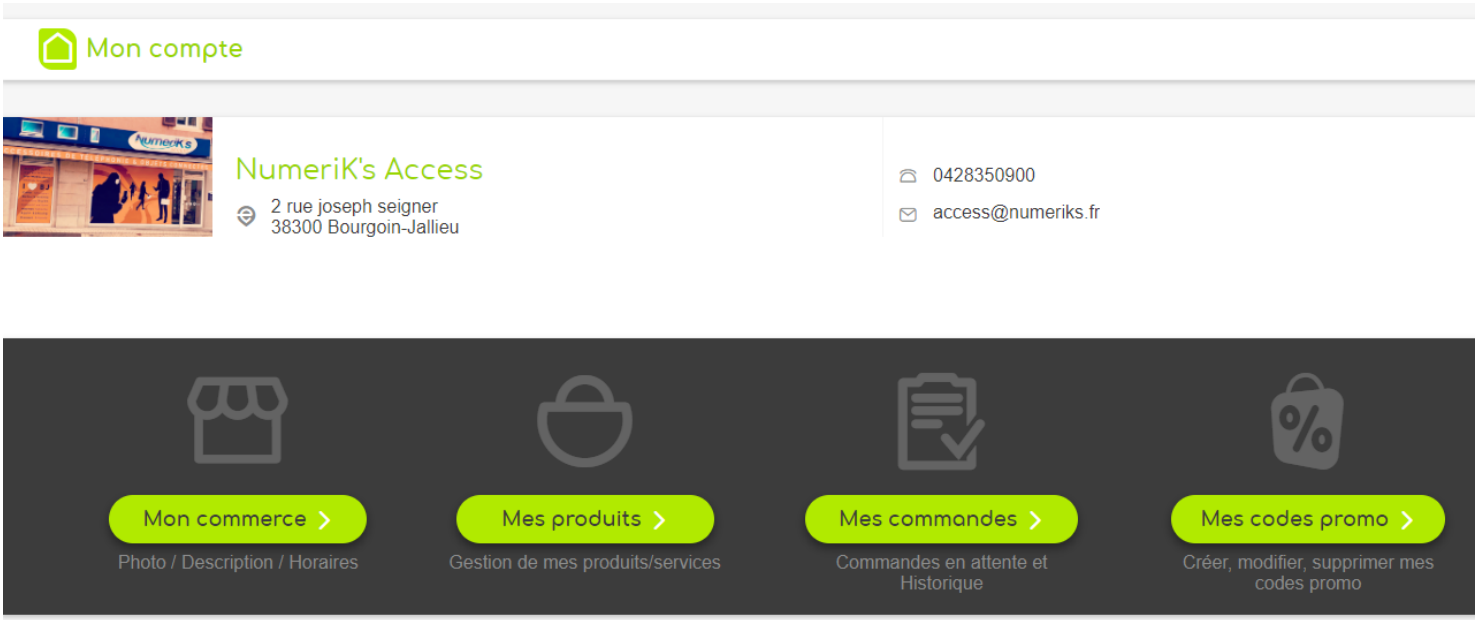
Accéder à mon compte commerçant

Pour gérer votre e-boutique, il faut vous connecter à votre compte pour avoir accès à l'espace de gestion de compte. Rendez-vous sur https://enbasdemarue.fr/connexion/

Cliquez sur "Connexion" en haut à droite, cliquez sur "Me connecter / M'inscrire" et saisissez vos informations (mail et mot de passe) dans la partie "Déjà client ou commerçant", puis cliquez sur "Connexion".



Vous arrivez sur la page de gestion de votre e-boutique.



Mon commerce

L'onglet « Mon commerce » vous permet de gérer les informations qui sont relatives à votre e-boutique : coordonnées, photo de couverture, horaires, description, modification de mot de passe…

Ajout/Modification/Suppression de mes informations, photo, horaires

Depuis la page « Mon compte » cliquez sur l'icône « Mon commerce » pour accéder à vos informations.

Vous avez sur cette page la possibilité d'ajouter, de modifier et de supprimer vos coordonnées.

Modifier mon mot de passe

Vous pouvez également modifier votre mot de passe sur cette page. Les modifications sont fonctionnelles immédiatement

Fermeture pour raisons exceptionnelles

Vous avez la possibilité de **rendre vos produits temporairement indisponibles à la vente** en cochant la case "fermeture pour raisons exceptionnelles".

Lorsqu'un client achète un produit en ligne, une empreinte bancaire est créée et reste valable 6 jours. Si vous êtes absent(e) et que vous validez la commande après ce délai de 6 jours, l'empreinte ne sera plus valable, le paiement ne pourra être effectué. Pensez donc à <u>désactiver votre e-boutique</u> si vous ne pouvez pas honorer la validation de la commande sous 6 jours.

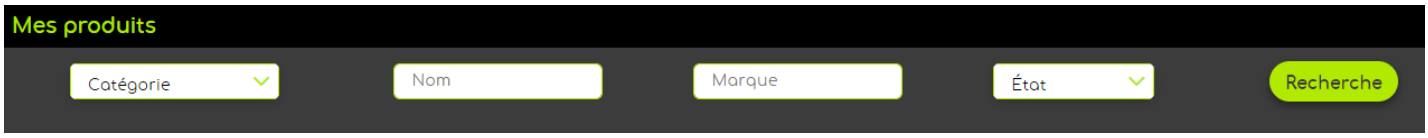
Mes produits

L'onglet « Mes produits » vous permet de créer, modifier et supprimer des produits. C'est votre outil de gestion au quotidien, il est important de comprendre son fonctionnement.

Accéder à la liste de mes produits

Depuis la page « Mon compte » cliquez sur l'icône « Mes produits » pour accéder à vos produits, ou bien créer votre tout premier produit.

Pour gagner du temps, vous pouvez effectuer une recherche parmi vos produits déjà existants :



- Par catégorie, par nom, par marque ou par état (en ligne, en attente)

Ajouter un produit

- Cliquez sur le bouton :

Vous arrivez ensuite sur la page ci-dessous :

Ajouter les informations de base

- Donnez un nom à votre produit en étant le plus précis possible
- Renseignez la marque
- Choisissez la/les meilleure(s) catégorie(s) pour votre produit (conseil : 2 ou 3 maximum)
- Si besoin, définissez une plage de mise en ligne (du xxx au xxx)
- Définissez votre prix de vente et éventuellement un prix promotion
- La case sur devis permet de désactiver le prix, les clients ne pourront pas acheter le produit mais pourront vous contacter directement pour obtenir plus d'informations

- Si vous n'avez qu'un seul exemplaire de votre produit, cochez la case "Je n'ai qu'un seul exemplaire de ce produit"
- Enfin, rédigez une description complète pour votre produit.

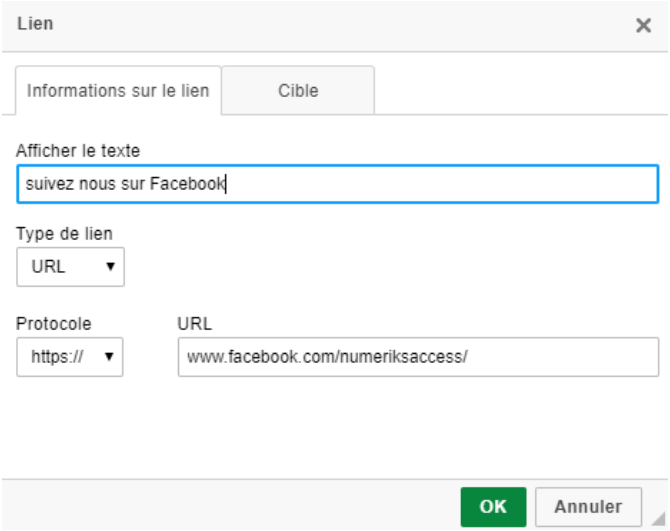
Utilisation de l'outil de mise en forme du texte

Vous avez la possibilité de mettre en forme le texte de votre description grâce à la barre d'état ci-dessous :

B : mettre en gras | ***I*** : mettre en italique | ½ : créer des listes numérotées | : créer des listes à puce

: insérer un lien : très intéressant pour inciter vos visiteurs à aller sur une page que vous avez choisie. Exemple : inciter vos visiteurs à suivre votre page Facebook ou renvoyer vers un produit complémentaire :

En cliquant sur l'icône de lien, vous accédez à la page ci-contre.

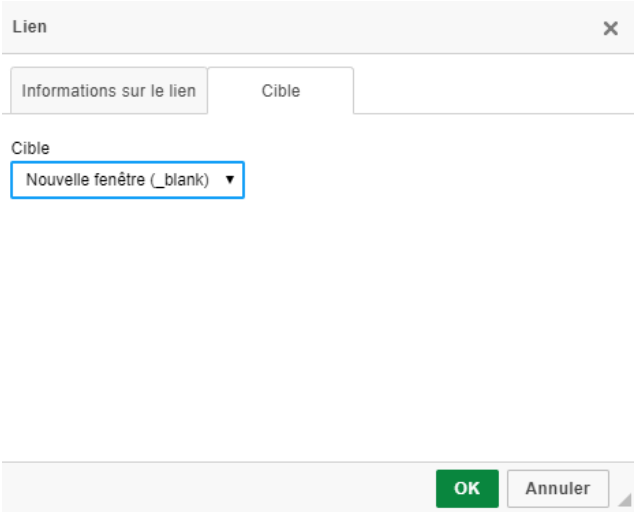


Afficher le texte : texte qui va encapsuler votre lien (= quand je clique sur ce bout de texte, je clique en fait sur le lien)

Type de lien : URL, ancre, mail, ou téléphone

Protocole : ne touchez à rien, il s'ajuste automatiquement

URL : collez votre lien



Dans l'onglet "Cible", vous pouvez choisir si quand on clique sur le lien, cela ouvre un nouvel onglet ou si on quitte la page actuelle pour arriver sur la nouvelle.

Il est conseillé de choisir "Nouvelle fenêtre (_blank)" dans Cible.

Ainsi, quand la personne cliquera sur votre lien, elle ne quittera pas la page actuelle. Un nouvel onglet avec la nouvelle page s'ouvrira.

Résultat :

Bonjour, si vous ne voulez manquer aucune info, suivez nous sur Facebook !

Utilisez la fonctionnalité "lien" pour envoyer vos visiteurs sur votre produit "Livraison" par exemple, ou pour lui proposer des produits complémentaires, associés, ou encore qui pointent vers un de vos sites internet, page Facebook etc…

Ajouter des photos

- Photo principale : c’est la photo principale qui apparaitra dans les résultats de recherche. Elle est obligatoire.
- Photos supplémentaires (jusqu’à 4) : elles apparaitront dans la fiche produit.

Fixer mon prix / Créer une promotion

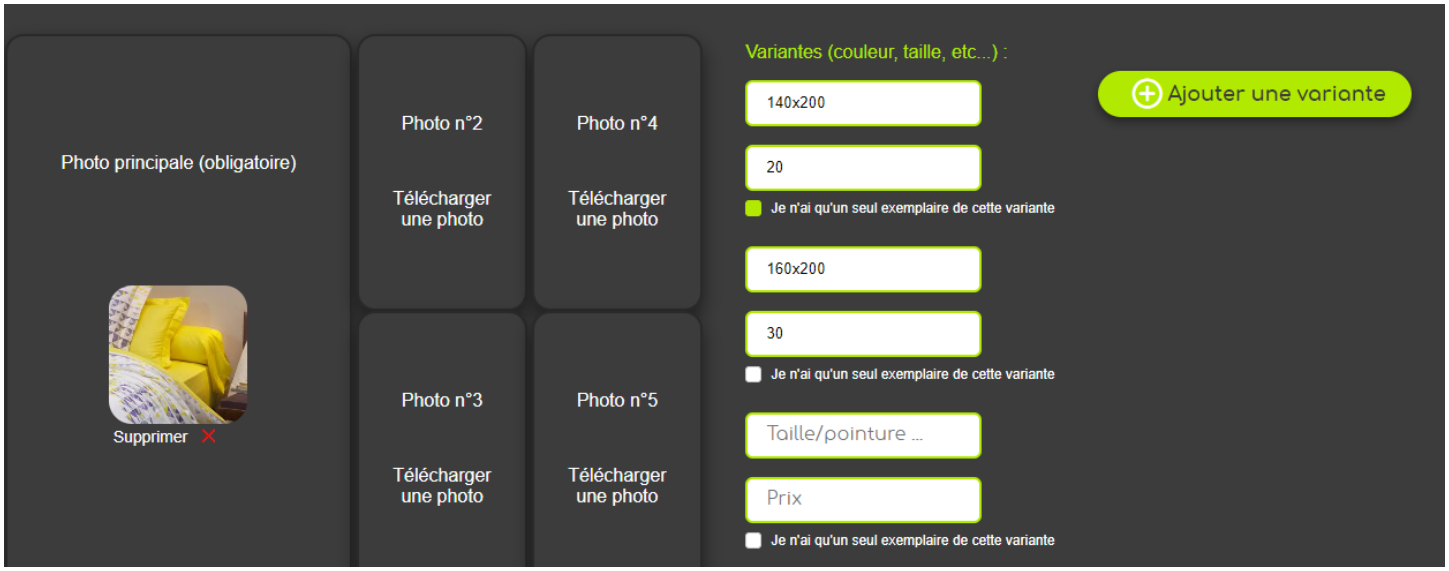
- La case en vert « Prix » indique un prix non remisé (le prix de départ, ou prix unique si aucune promotion n’est en court)
- La case bleue « Prix promotion » indique un prix remisé. Il classe votre produit (en plus des catégories sélectionnées) dans « Promotion » et génère un prix barré (le prix en vert apparaît barré au profit du prix en bleu)

Créer un produit/service sans prix affiché

Pour créer un produit ou un service sans prix affiché, il suffit de cocher la case "Sur devis". Sur votre fiche produit, il n'y aura alors pas de prix affiché. Les clients ne pourront pas acheter ce produit en ligne, mais seront invités à vous contacter par téléphone ou e-mail pour plus de renseignements. Par exemple : vous proposez des assurances, il n'y a pas de prix défini, cela dépend du client, cette option est donc parfaitement adaptée.

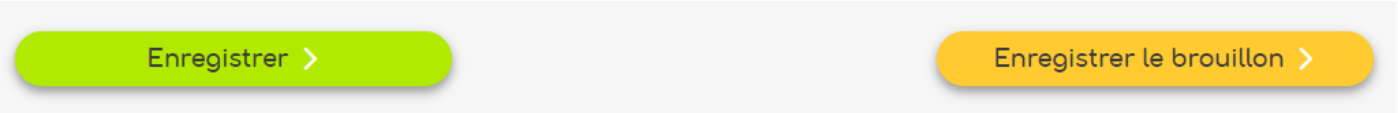
Gérer les variantes de mes produits (tailles/pointures…)

Vous avez la possibilité de préciser des variantes (des tailles, des pointures, des dimensions…) et de préciser un prix propre à ces variantes. Exemple pour un drap : la taille 140x200 coûte 20€, la taille 160x200 coûte 30€, etc… Vous pouvez ajouter autant de variante que vous le souhaitez. Si vous n'avez qu'un seul exemplaire d'une variante, cochez la case "Je n'ai qu'un seul exemplaire de cette variante".



Valider la mise en ligne / en attente

- Enregistrer : votre produit est mis en ligne et devient visible par les clients.
- Enregistrer le brouillon : permet de sauvegarder votre produit et de finaliser la saisie plus tard. Le produit n’est pas encore visible par les clients.

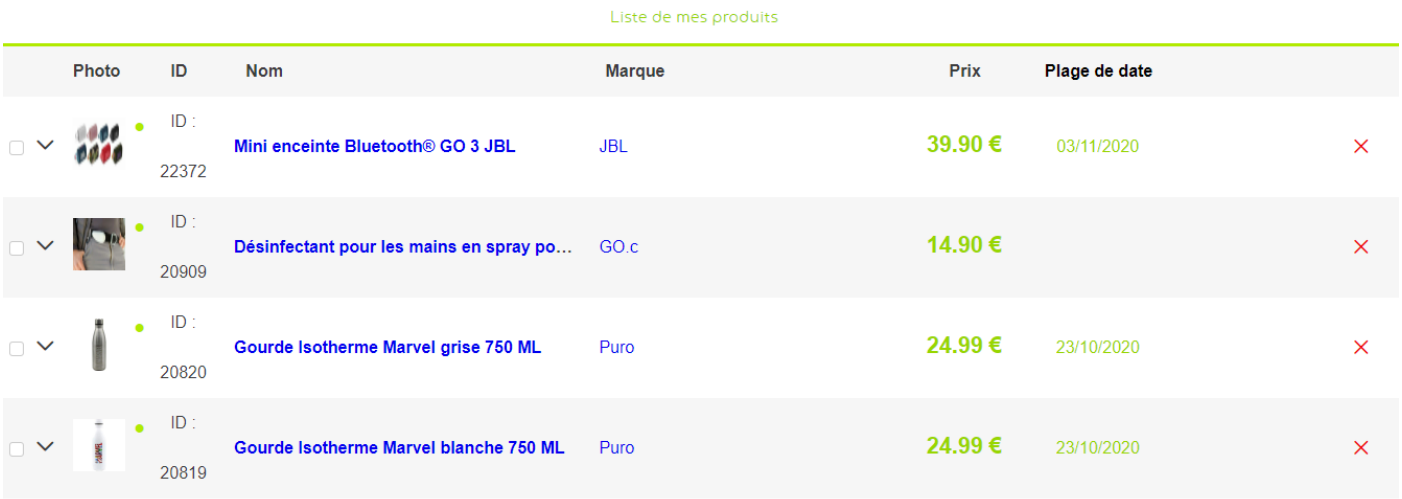


Consulter, modifier et supprimer mes produits

Modification de produits en masse

Vous pouvez supprimer, mettre hors ligne et mettre en ligne plusieurs produits simultanément grâce aux boutons ci-dessous :

Vos produits sont classés du plus récent (en haut) au plus ancien (en bas). Vous retrouverez pour chacun des produits :



- L'ID du produit avec un rond de couleur (vert = en ligne = visible / orange = en attente = non visible)
- Le nom du produit
- La marque
- Le prix et éventuellement le prix promotionnel
- La date

Pour modifier un produit, cliquez dessus et vous arriverez sur la page vue précédemment.

Pour supprimer un produit, il suffit de cliquer sur la croix rouge ✕ située à droite du produit.

Attention, toute suppression est définitive. Pensez à la mise en attente pour rendre invisible un produit.

Proposer la livraison à domicile

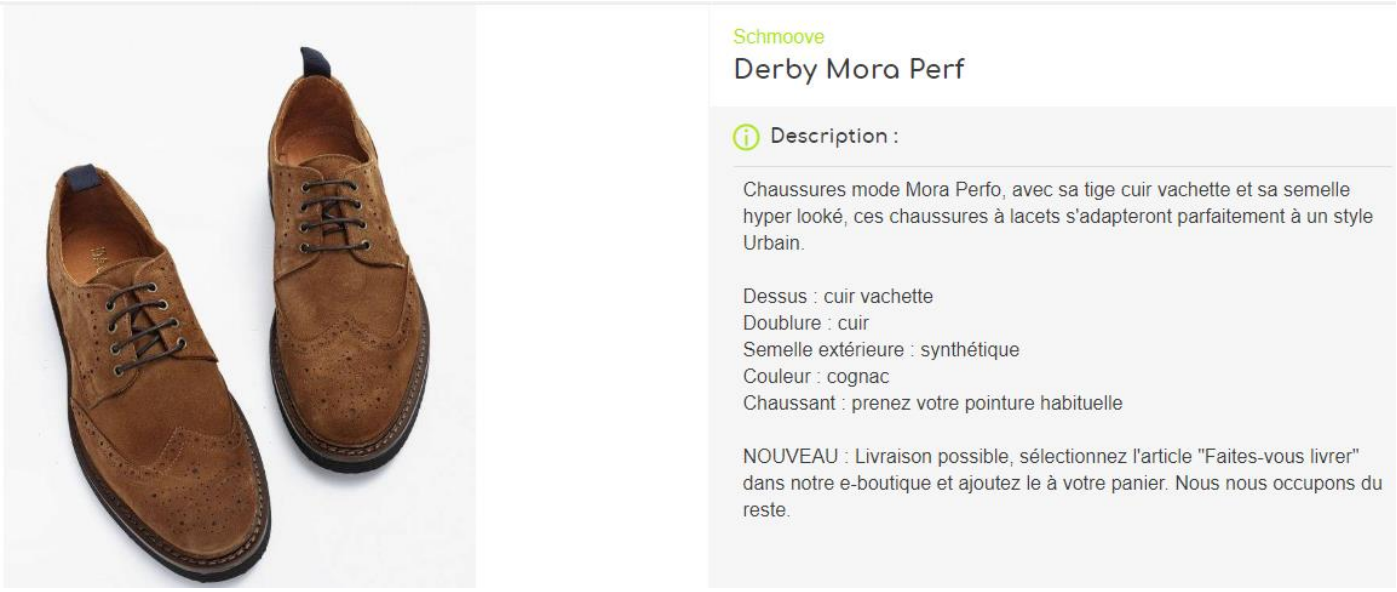
La plateforme ne permet pas encore de proposer la livraison à domicile. Toutefois, il est possible de mettre en place ce mécanisme. Pour cela, il faut imaginer la livraison comme un produit supplémentaire, que les clients ajouteront à leur panier, en plus du produit désiré.

Commencez par créer un (ou plusieurs) produit(s) « livraison » que vous nommerez comme vous le souhaitez. Fixez un prix. Ce prix a pour but de couvrir vos frais d'expédition, ce qui revient à faire payer au client la livraison. Libre à vous de l'offrir en créant un produit « livraison » à 0€.

Expliquez à présent en quoi consiste votre produit « livraison » :

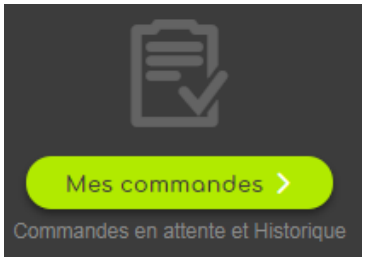
Enfin, précisez dans l'ensemble de vos fiches produits, que vous proposez le service de livraison, et que pour cela, le client doit ajouter à son panier le produit désiré **ET** le produit « livraison » (image ci-dessous).

Il ne vous reste plus qu'à expédier le colis, vous assurer que le client l'a bien reçu, et le tour est joué. Pensez à bien renseigner le code de retrait, fourni par le client, pour attester que le produit a bien été remis (= livré).



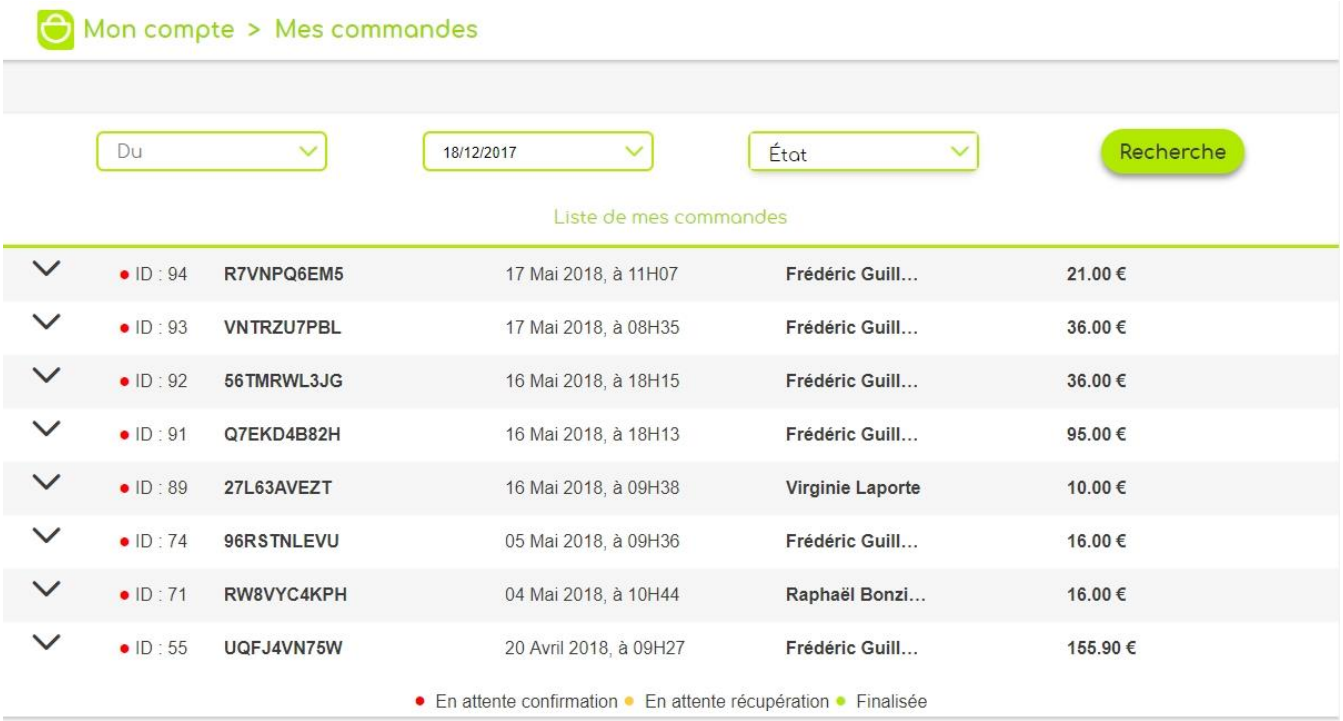
Mes commandes

Depuis la page « Mon compte » cliquez sur l'icône « Mes commandes »



Accéder à la liste de mes commandes

Vous pouvez effectuer une recherche parmi vos commandes, par période et/ou par état (toutes, en attente de confirmation, en attente de récupération, finalisées, annulées).

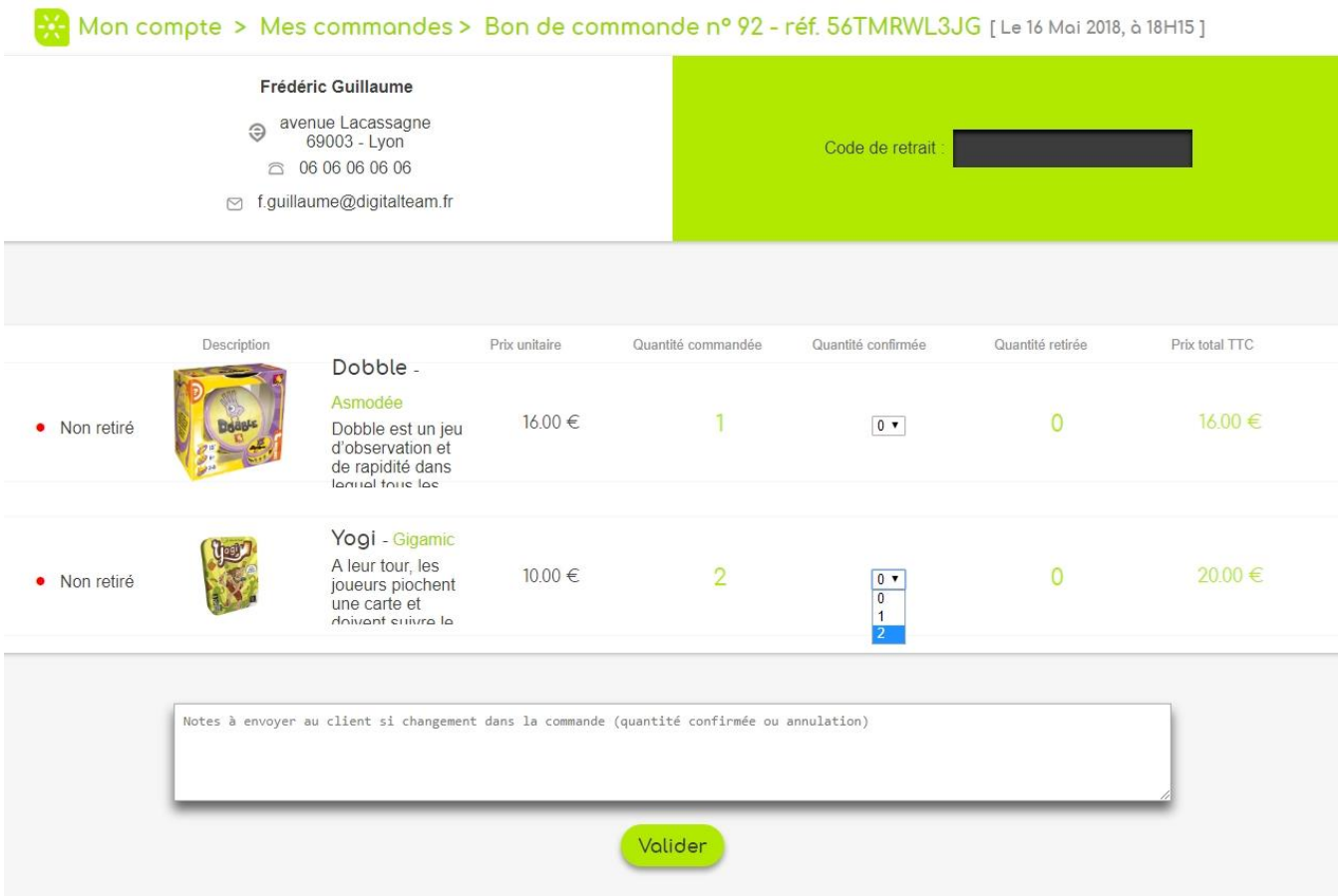


Confirmer une commande suite à une vente

Lorsqu'une commande est passée par un client, vous recevez un mail ainsi qu'un SMS vous indiquant que vous avez une vente. Il faut vous rendre sur votre espace « Mes commandes » et cliquer sur la référence de la commande « en attente de confirmation » pour confirmer précisément les produits disponibles.

Si vous ne validez pas les produits disponibles/non disponibles sous 6 jours, le paiement ne fonctionnera pas. Soyez réactifs !

Vous avez en votre possession les coordonnées du client, n'hésitez pas à le contacter si vous avez le moindre doute sur sa commande, ou s'il vous manque un article par exemple… Profitez-en pour alimenter votre base de clients si vous en avez une.



Informations présentes :

- Date et références de la commande
- Liste des produits commandés
- Coordonnées du client

Actions possibles :

- Confirmer jusqu'à la quantité maximum commandée de produits. **Attention de ne pas vous tromper dans cette étape, c'est elle qui influe sur le montant que vous allez toucher, en fonction des quantités validées.**
- Ajouter une note qui sera envoyé par mail au client : un simple remerciement par exemple !

Attention toute confirmation est définitive et vous engage vis-à-vis de l'acheteur.

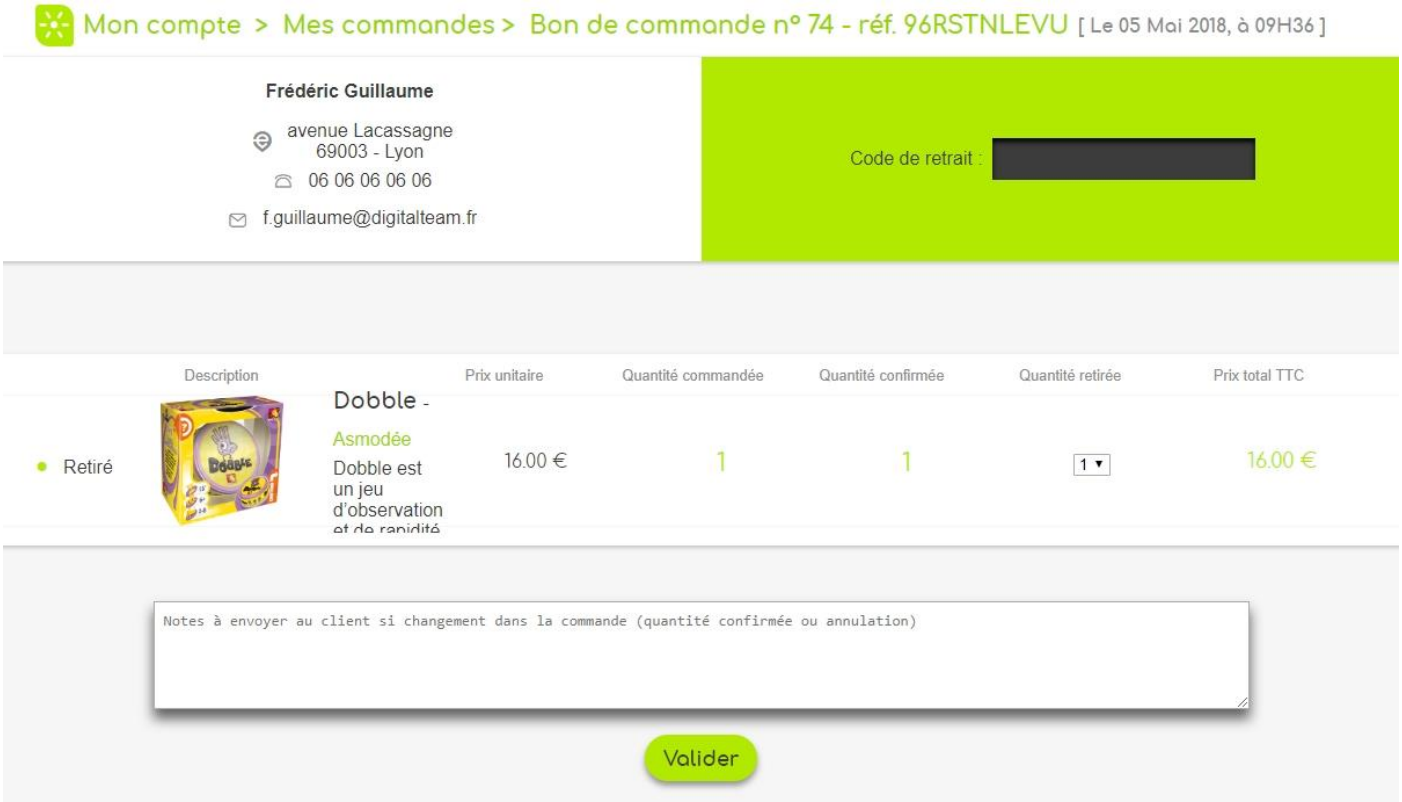
Une fois les quantités validées, le client va recevoir un mail de confirmation. En voici un exemple :

Cher client,
Nous vous informons que des produits de votre commande réf : F2QTZXR6HC sont disponibles chez votre (vos) commerçant(s), ou vont vous être expédiés si vous avez choisi la livraison.
Vous pouvez la retrouver dans votre espace client
Voici votre code de retrait. Il sera nécessaire pour retirer votre commande en magasin, et sera également à fournir à votre (vos) commerçant(s) si vous avez opté pour la livraison : 9VDLTQ
Note du commerçant : Merci pour votre commande, à très vite !
L'équipe En bas de ma rue

Valider la récupération des produits par le client

Le client est à présent informé du fait que vous avez les produits, et qu'ils sont réservés pour lui. Vous n'avez plus qu'à attendre qu'il se présente en magasin ou lui livrer les produits. Une fois que c'est le cas :

- Demandez à votre client le code de récupération qu'il a reçu par mail
- Cliquez sur une commande « en attente de récupération »
- Notez le code de retrait donné par le client (6 caractères, toujours en majuscules)
- Confirmez les quantités retirées par le client
- Validez



Informations présentes :

- Date et références de la commande
- Liste des produits commandés
- Liste des produits confirmés
- Coordonnées du client

Actions possibles :

- Confirmer la récupération jusqu'à la quantité maximum confirmée de produits

Toute validation est définitive, prenez votre temps !

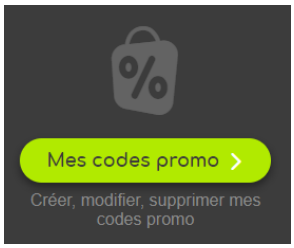
Votre commande passe alors dans l'état « Finalisée », ce qui signifie que tout le processus a bien été respecté.

Mes codes promo

Vous avez la possibilité de mettre en place des codes promo pour dynamiser votre business. Ces codes promo ne sont pas visibles par quiconque, c'est bien **à vous de les donner à vos clients** : par mail, par SMS, sur Facebook, en face à face etc…

Accéder à la liste de mes codes promo

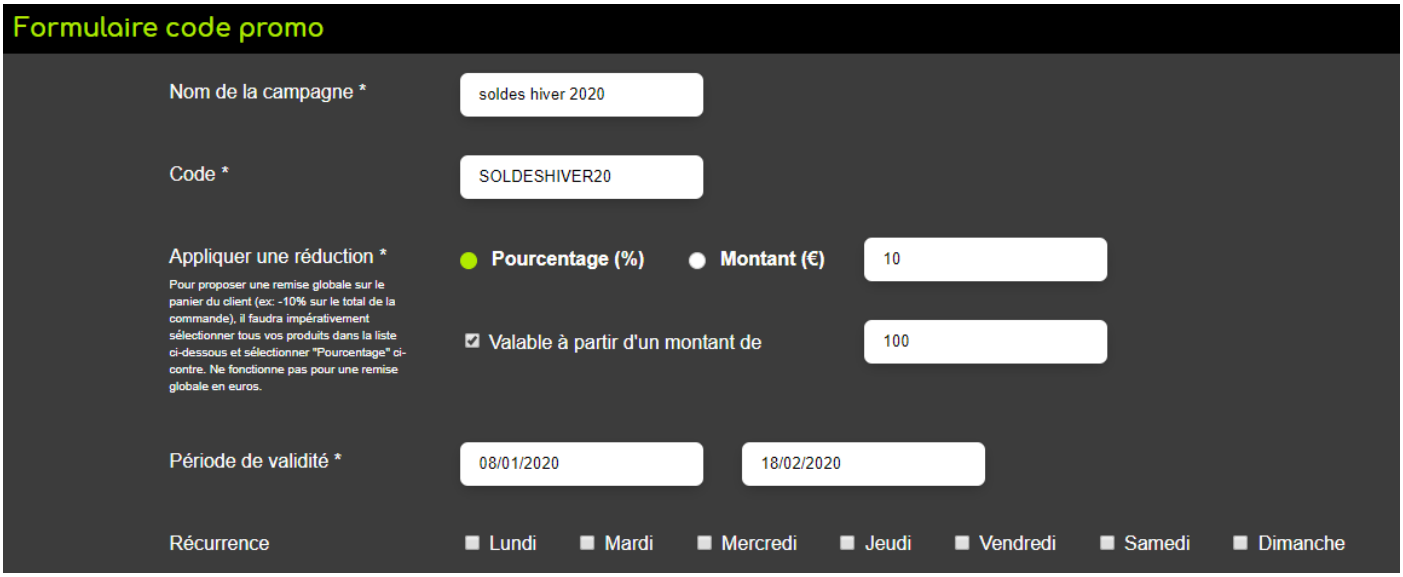
Depuis la page « Mon compte » cliquez sur l'icône « Mes codes promo » pour accéder à vos codes promo existants, ou bien créer votre tout premier code.



Créer un code promo

Pour créer un nouveau code promo, cliquez sur "Ajouter un code promo"

Vous accédez à la page suivante, dans laquelle vous allez paramétrer votre code promo :



Nom de la campagne : ce champ est uniquement pour vous, pour savoir pour quelle occasion vous proposez ce code

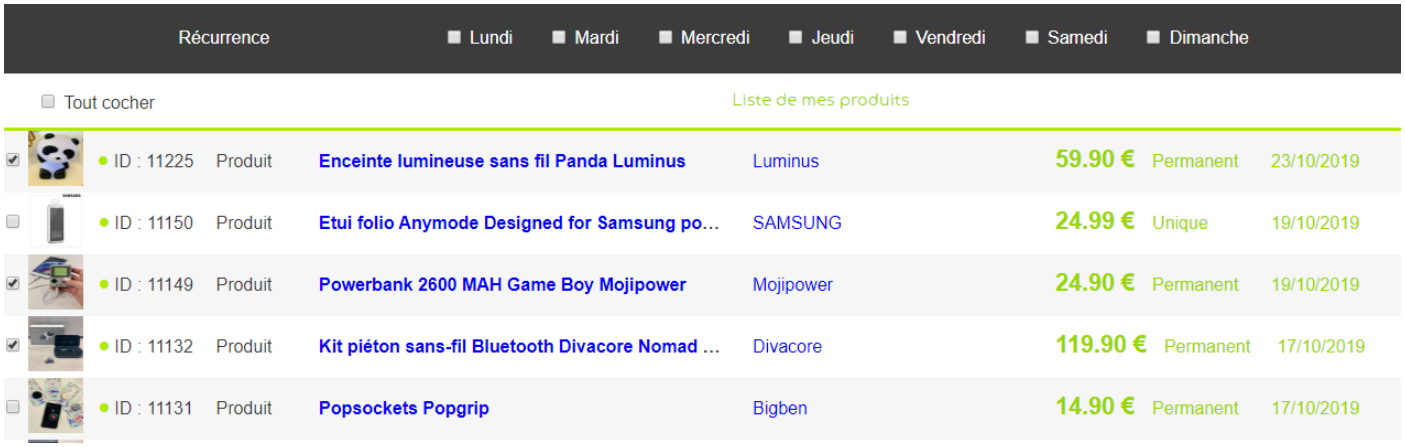
Code : le code que vous allez remettre à vos clients : il doit être facile, toujours en majuscule

Appliquer une réduction : choisir si c'est une remise en pourcentage ou en euros et indiquer le montant (ici c'est 10%). Vous pouvez déterminer que ce code promo ne se déclenche que si le client a au minimum une valeur de 100€ de vos produits au panier. Cette option n'est pas obligatoire.

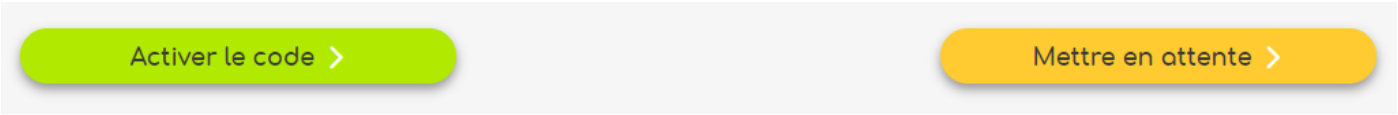
Période de validité : indiquer le début et la fin de la validité du code

Récurrence : dans ce cas, si j'avais coché "Dimanche", le code n'aurait fonctionné que les dimanches, entre le 08/01/20 et le 18/02/20. Idéal pour proposer un code valable uniquement certains jours…

Vous devez ensuite cocher les produits pour lesquels le code promo sera actif. Vous pouvez également utilisez la case "Tout cocher" pour sélectionner toute votre e-boutique.



Enfin, validez la mise en place de votre code :



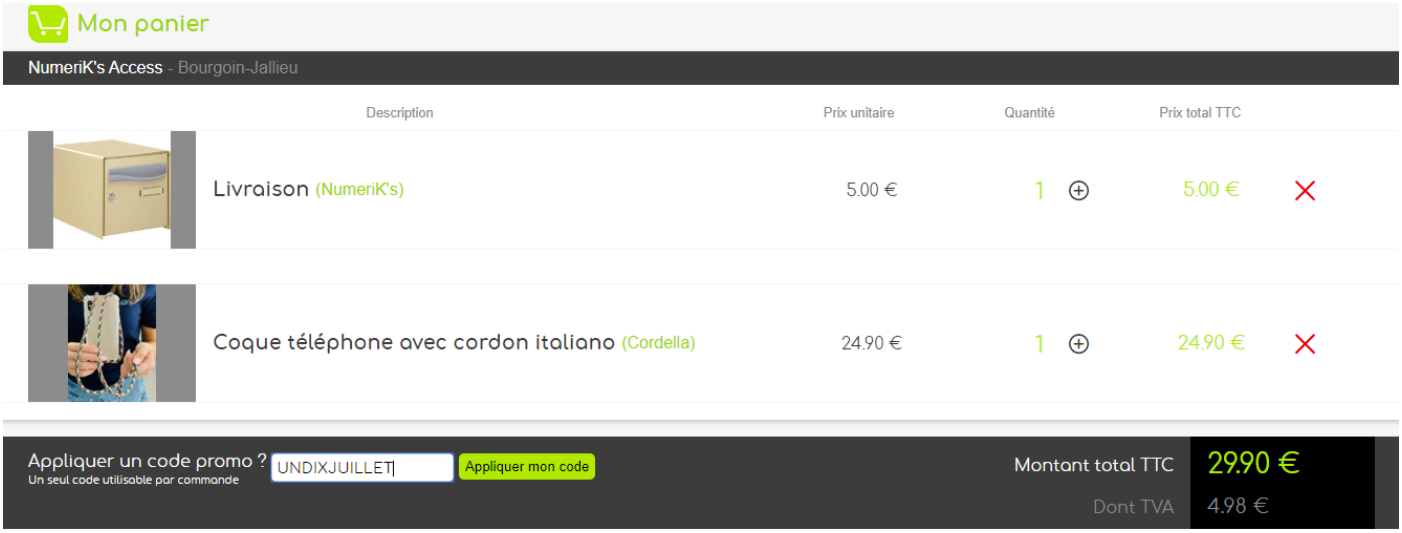
Votre code est ainsi immédiatement disponible dans votre liste de codes.

Dans ce tableau, vous retrouvez :

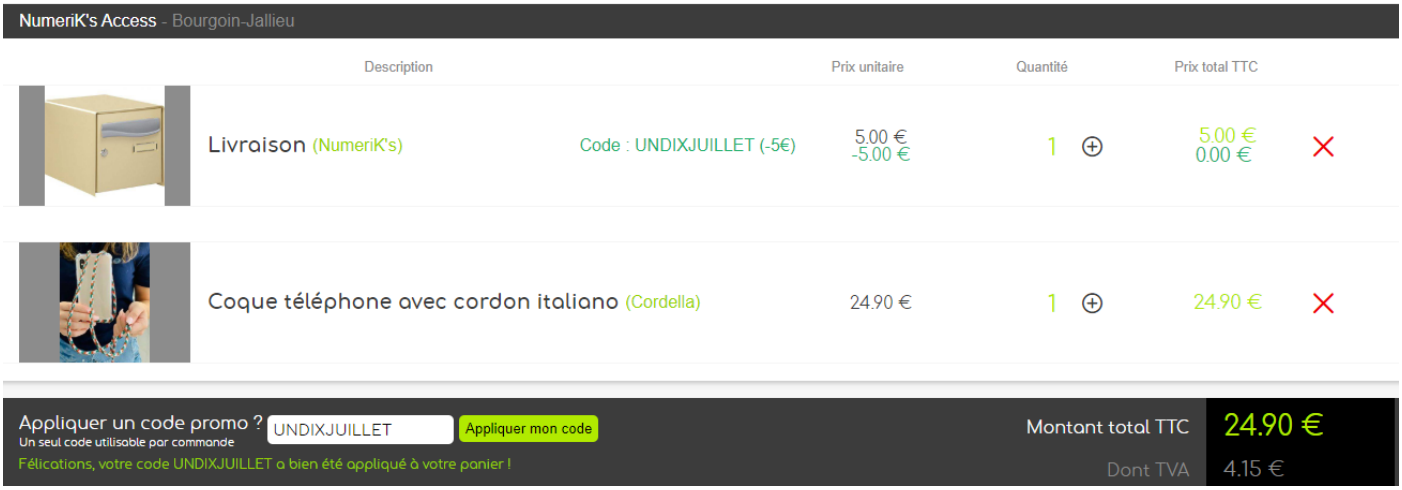
- L'ID du code et son état (orange = inactif / vert = actif)
- Le nom de l'opération
- Le code
- La date d'expiration
- La récurrence
- Le nombre d'utilisations par les clients
- Une croix rouge pour supprimer **définitivement** un code

Comment utiliser un code promo ?

Pour appliquer un code promo, vos clients doivent avoir ajouté dans leur panier un produit éligible. Si aucun produit n'est éligible à un code promo, le champ n'apparait pas. Dans l'exemple ci-dessous, un code existe pour le produit "Livraison". Le champ est présent.



Le client n'a plus qu'à cliquer sur "Appliquer mon code" pour bénéficier de la remise. Sachez qu'un seul code est utilisable par commande.



Le montant est alors automatiquement déduit du total du panier. Quand le client aura passé sa commande, vous aurez dans votre récapitulatif de commande (onglet "Mes commandes") le détail de l'application du code promo, avec la remise appliquée, sur quel(s) produit(s) etc…

Consulter la liste des commerçants adhérents

Vous pouvez à tout moment connaître les commerçants en ligne sur www.enbasdemarue.fr grâce à la liste qui vous est proposée. Pour cela, accédez à « Mon compte » puis descendez jusqu'à atteindre « Commerçants adhérents à En Bas De Ma Rue »

Commerçants adhérents à En Bas De Ma Rue

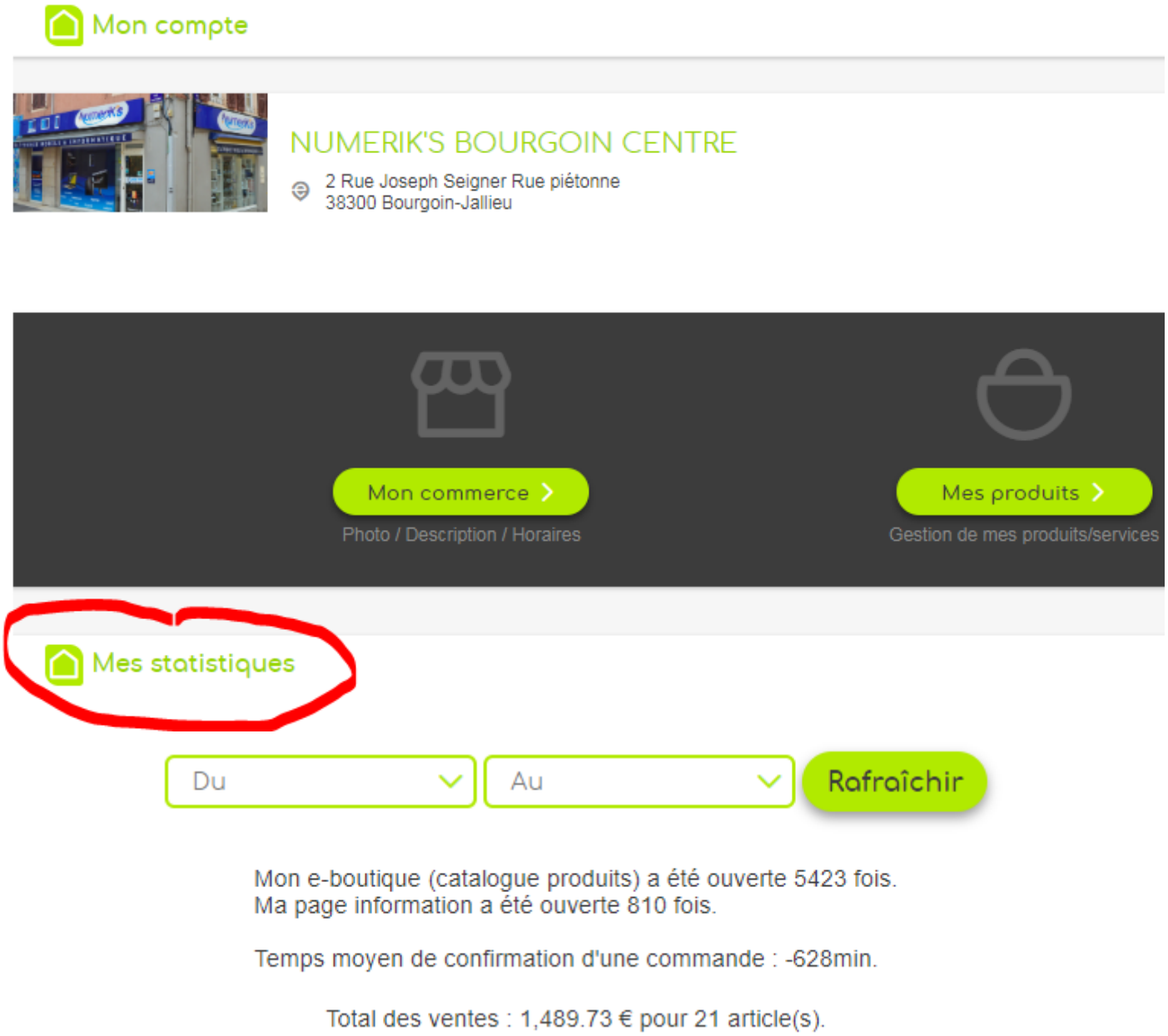
Filtrer par ville

Nom	Prénom	Boutique	Ville	Email	Téléphone
ALEXANIAN	CECILE	IL ETAIT UNE FOIS	Heyrieux	iletaitunefois9@orange.fr	0472487436
Arribard épouse gindre	Sylvie	JP COIFFURE	La Verpillière	arribard.sylvie@orange.fr	0474945285
Au Comptoir Floral	Fanny	AU COMPTOIR FLORAL	Bourgoin-Jallieu	fanny.combe.acf@gmail.fr	0474439644
Audeoud	Corine	GIULIANA	Bourgoin-Jallieu	corine.audeoud@orange.fr	04 74 19 22 72
BELIER et JUNILLON Renaud	Alain	LIBRAIRIE LUCIOLES	Vienne	communication.lucioles@gmail.com	04 74 85 53 08
Bendiyan	Nicolas	BAFFERT CHAUSSURES	Ruy-Montceau	chaussuresbaffert@wanadoo.fr	04 74 28 21 00

Vous pouvez utiliser le filtre pour choisir une ville en particulier. La liste va se modifier automatiquement. N'hésitez pas à utiliser les coordonnées mail et téléphones des commerçants si vous avez besoin d'échanger.

Consulter les statistiques de ma e-boutique

Nous vous offrons la possibilité d'accéder aux statistiques de fréquentation de votre e-boutique, pour vous permettre de suivre l'évolution globale. Pour cela, accédez à « Mon compte » puis descendez jusqu'à atteindre « Mes statistiques ».



Vous trouverez les informations suivantes :

- Mon e-boutique (catalogue produits) a été ouverte… : nombre de vues de votre catalogue produit
- Ma page information a été ouverte… : nombre de vues de votre page informations (horaires, description etc…)
- Temps moyen pour confirmer une commande
- Le nombre de paniers abandonnés : ce sont des clients qui ont créés un compte client sur www.enbasdemarue.fr et qui ont ajouté un de vos produits à leur panier, sans toutefois passer à l'acte d'achat.
- Un sélecteur de date pour le total de vos achats et le chiffres d'affaires généré
- La liste de vos produits vendus

Consulter mes paniers abandonnés

Avoir des paniers abandonnés est tout à fait normal, c'est une pratique courante qu'on retrouve dans le e-commerce. Vous avez néanmoins tout intérêt à identifier les clients qui ont abandonné leur panier et les solliciter pour leur proposer éventuellement une remise, ou simplement pour prendre contact avec eux.

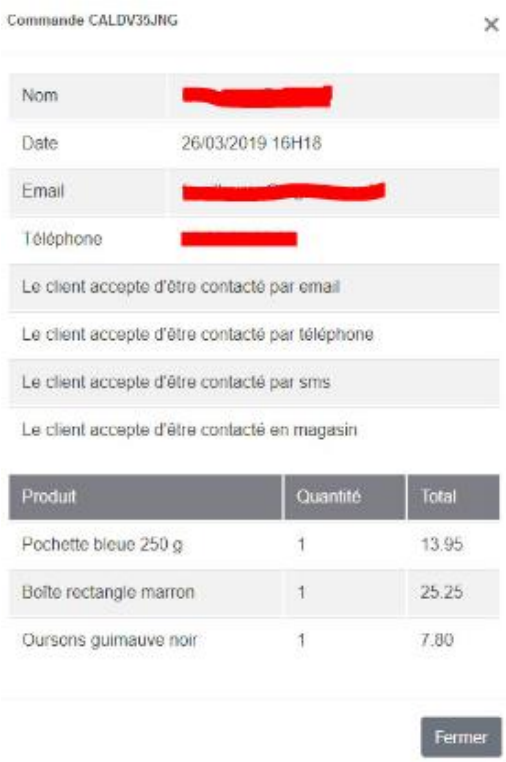
Les informations qui apparaîtront pour vous seront uniquement celles autorisées par les clients lors de la création de leur compte. Ainsi, si seul le mail apparait, c'est que le client désire être sollicité uniquement par ce biais. Il est alors interdit de le contacter par téléphone, en magasin etc…

Pour cela, accédez à « Mon compte » puis descendez jusqu'à atteindre « Paniers abandonnés ». Vous trouverez alors le nombre de paniers abandonnés ainsi que le total TTC en euros.

Paniers abandonnés (13 pour un total de 1,823.00 €)

Référence	Date	Client	Montant	
7VNRUCP29J	25/09/2018 19H52	[redacted]	299.00	Voir les détails
QCB76TKFMR	13/10/2018 08H54	[redacted]	99.00	Voir les détails
CRVYM7WAS5	24/10/2018 19H40	[redacted]	119.00	Voir les détails
F7GTZPL5EW	25/11/2018 09H20	[redacted]	169.00	Voir les détails
8UT97E2MBH	01/12/2018 23H06	[redacted]	109.00	Voir les détails
ZVCPENG8LF	04/12/2018 12H47	[redacted]	109.00	Voir les détails
U6LBA2GXYZ	17/12/2018 19H38	[redacted]	35.00	Voir les détails
349TZUD68F	23/12/2018 20H15	[redacted]	119.00	Voir les détails
2FCZJ37D98	04/01/2019 13H06	[redacted]	169.00	Voir les détails

Si vous avez des paniers abandonnés, vous trouverez alors la liste avec la référence de la transaction, la date et l'heure, l'identité du client, et le montant. La case « Voir les détails » vous permet d'accéder à un sous-menu dans lequel vous aurez les coordonnées du client pour le recontacter. L'exemple ci-dessous illustre un client qui accepte d'être recontacté par tous les moyens disponibles.



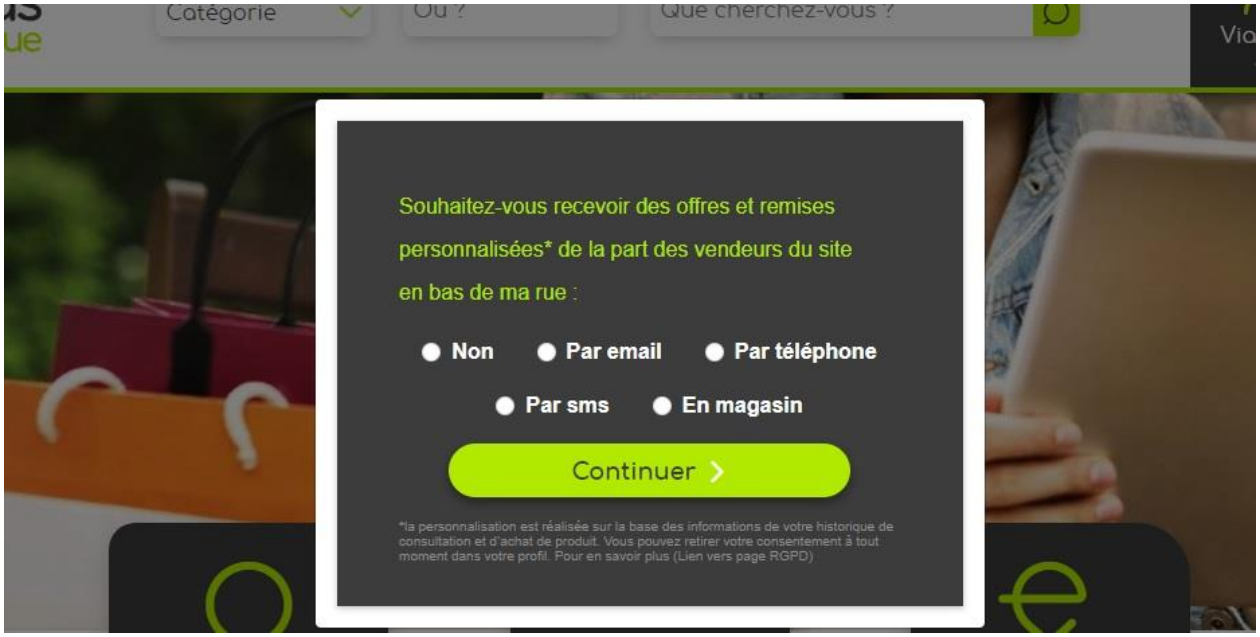
Commande CALDV35JNG

Nom	[redacted]
Date	26/03/2019 16H18
Email	[redacted]
Téléphone	[redacted]
Le client accepte d'être contacté par email	
Le client accepte d'être contacté par téléphone	
Le client accepte d'être contacté par sms	
Le client accepte d'être contacté en magasin	

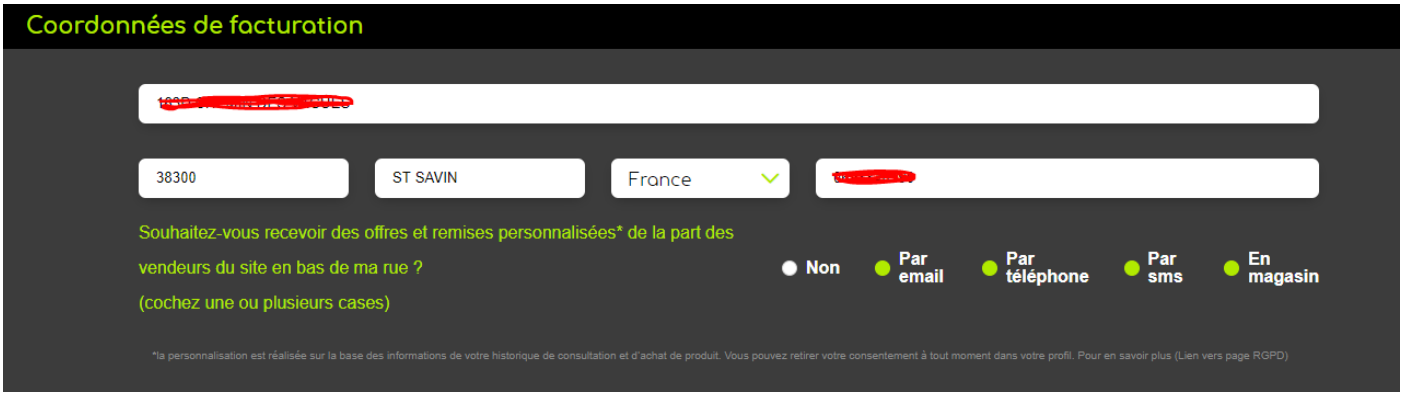
Produit	Quantité	Total
Pochette bleue 250 g	1	13.95
Boîte rectangle marron	1	25.25
Oursons guimauve noir	1	7.80

Fermer

Pour les clients ayant déjà un compte, une pop-up apparaîtra lors de leur prochaine connexion, pour qu'ils choisissent s'ils acceptent d'être recontactés, et par quel biais.



Un client pourra modifier à tout moment les options de contact de la part des commerçants, depuis son espace personnel. Soyez vigilants et pensez à vérifier avant de relancer un client.



Identifier mes produits les plus consultés

Enfin, nous vous offrons la possibilité d'obtenir plus de détail sur vos fiches produits les plus consultées, idéal pour vous faire une idée des produits les plus populaires, ou mesurer vos actions de communication.

Nombre de fiche produit ouverte

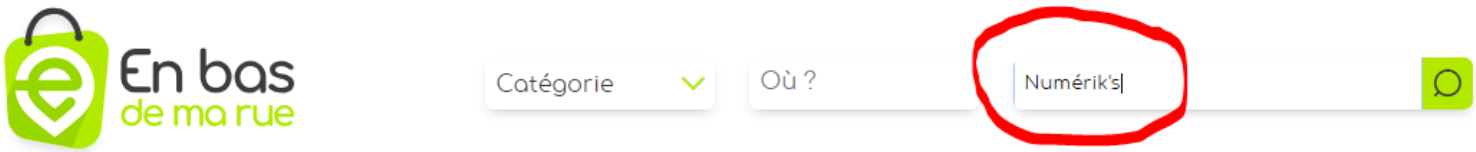
Produit	Vues
Coque téléphone avec cordon vert olive	662
Coque téléphone avec cordon navy	601
BOX SAINT VALENTIN pour elle - Valentine box	572
Coque téléphone avec cordon italiano	545
Coque avec téléphone avec cordon rouge	541
Coque téléphone avec cordon blanc	530
Enceinte lumineuse sans fil Panda Lumin'us	510
Coque téléphone avec cordon beige	491
BOX SAINT VALENTIN pour lui - Valentin Box	480

Promouvoir ma e-boutique simplement

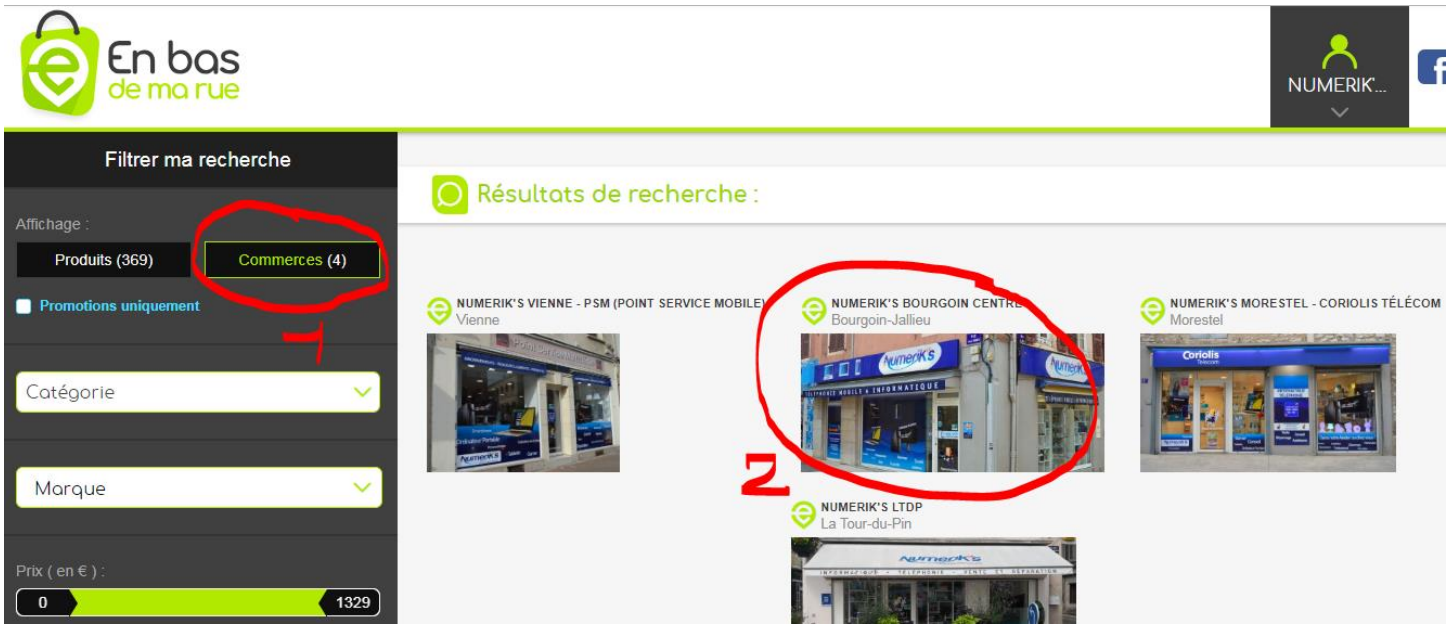
Après avoir convenablement alimenté votre e-boutique en produits, il est nécessaire de faire la promotion de celle-ci auprès de vos réseaux : face à face, bouche à oreille, mais aussi Facebook, Instagram etc…

Partager l'ensemble de ma e-boutique (par mail, sur internet, sur Facebook etc…)

- Depuis la page d'accueil du site, tapez le nom de votre boutique

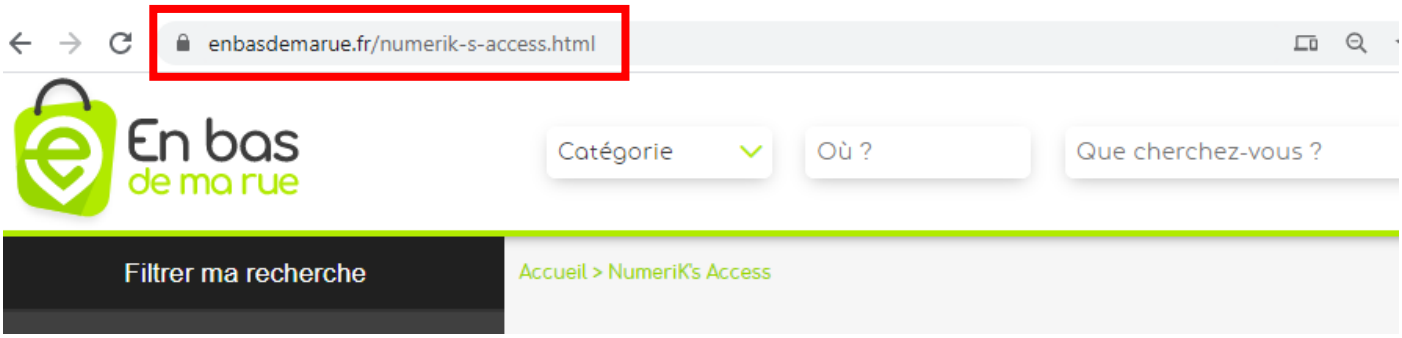


- Puis sélectionnez « Commerces » dans le menu de gauche, sélectionnez votre boutique puis cliquez sur « E-BOUTIQUE »

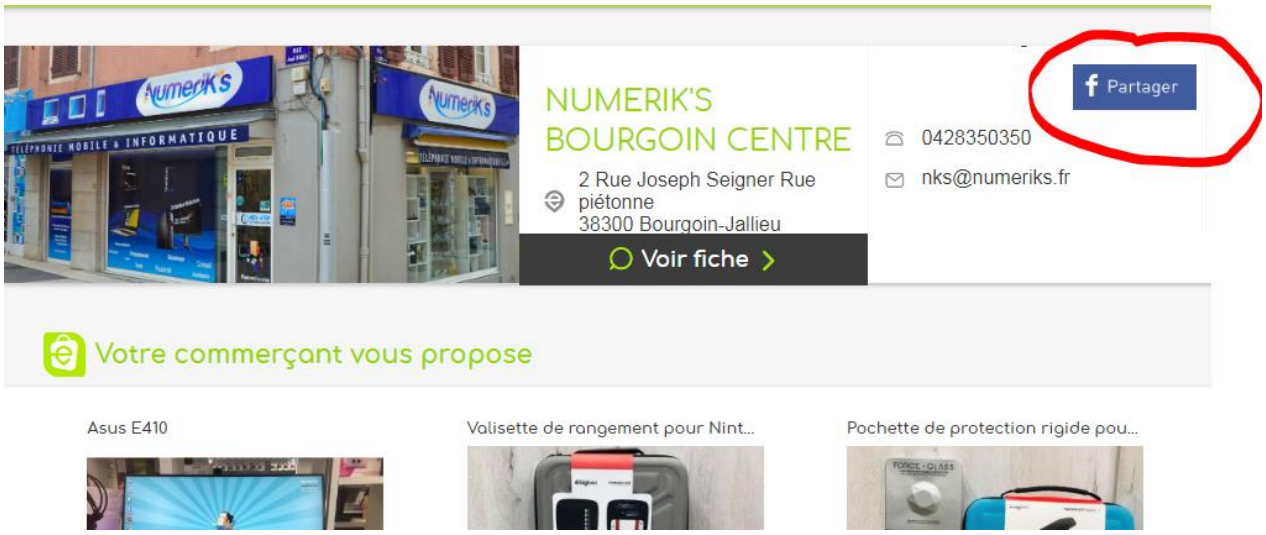


Vous allez ensuite avoir deux options :

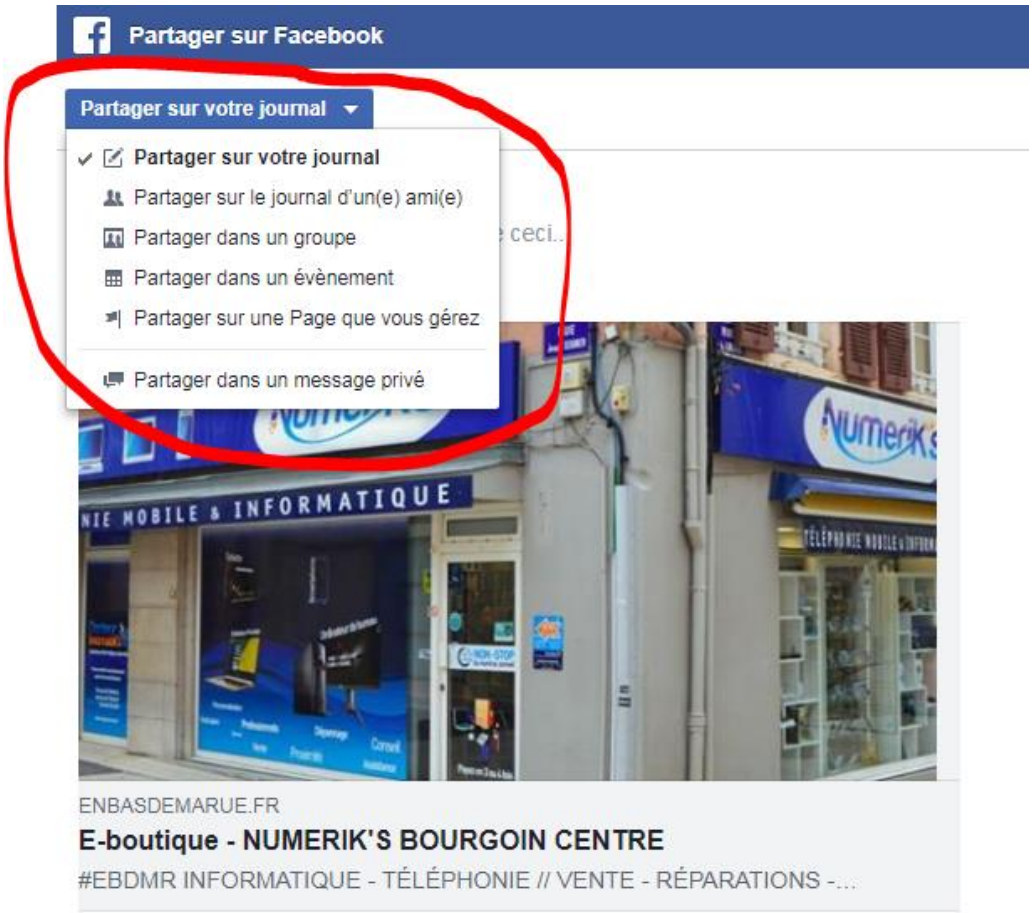
Partagez en copiant/collant le lien de ma e-boutique (conseillé pour partager votre e-boutique sur Internet, sur un site web…)



Utiliser le bouton de partage rapide Facebook (conseillé pour partager sur Facebook)



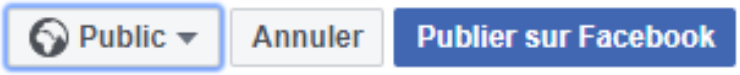
En cliquant sur ce bouton, cela vous redirige sur Facebook et vous obtenez l'écran suivant



- Cliquez sur « Partager sur votre journal » et choisissez l'option désirée. Vous pouvez ainsi publier sur votre journal, sur une page que vous gérez, ou dans un groupe par exemple.

- Tapez ensuite votre texte

- Puis cliquez sur « Publier sur Facebook »



Vous obtenez ainsi le résultat ci-dessous. En cliquant sur la photo ou le texte, la personne est directement redirigée vers votre e-boutique, en un rien de temps.

Partager une fiche produit (par mail, sur internet, sur Facebook etc…)

La procédure est la même que pour partager l'ensemble de votre e-boutique, sauf que cette fois-ci vous allez choisir un produit, copier le lien ou cliquer sur le bouton de partage Facebook de la fiche produit.

Vous obtiendrez le résultat ci-dessous :

Le principal avantage est que vous n'avez pas à remettre vos photos sur Facebook, car tout se passe depuis votre e-boutique enbasdemarue. Il vous suffit donc d'ajouter vos produits sur votre e-boutique, puis de les partager régulièrement. Analysez ensuite le nombre de vues du produit partagé dans vos statistiques, il y a fort à parier que ces produits seront beaucoup plus vus que les autres !

Contact

Si vous avez des doutes, ou des choses qui ne vous semblent pas claires, ne perdez pas votre temps, contactez-moi !

Vianney ACCART, Animateur du réseau Enbasdemarue

Tél : 06 14 68 86 58

Mail : v.accart@nord-isere.cci.fr