

FORMATION À L'ADMINISTRATION DE VOTRE SITE E-COMMERCE

AVANT-PROPOS

Rendez-vous sur votre site avec un navigateur autre qu'Internet Explorer (nous vous recommandons Mozilla Firefox [Http://www.mozilla-europe.org/fr/firefox/](http://www.mozilla-europe.org/fr/firefox/)).

Dans le pied de page, vous trouverez le lien **Administration**. Sauf exceptions, votre identifiant est la première partie de l'adresse mail que vous avez communiqué à Arthur (ce qui précède le @) et votre mot de passe est le même que celui que vous utilisez sur le site d'Arthur.

Vous pouvez remarquer qu'un nouveau menu horizontal est apparu en haut de votre page, ou quelquefois selon la structure du site, ce menu peut-être présent dans une colonne, c'est le menu d'administration, ce menu peut varier selon les modules ou options prises avec votre site, nous traiterons d'abord des options communes à tous les sites. Il est très important mais nous verrons son utilisation plus tard.

Aperçu de la barre d'administration, dans l'en-tête de votre site. (il est possible que ce menu apparaisse non pas en haut mais dans une colonne de votre site). L'ordre de ce menu peut également varier selon vos options/modules.

Administration de la boutique ▼ Créer un contenu ▼ Gérer mon contenu ▼ Statistiques ▼ Aide Déconnexion

ou dans certains cas :



Sommaire

Avant-propos.....	1
I. Gestion des produits.....	3
A - Gestion des catégories.....	3
B - Créer un produit.....	3
C - Modifier un produit.....	4
D - Options avancées des produits.....	4
E - Gérer ses produits.....	9
II. Gestion des clients.....	9
III. Gestion des commandes.....	9
A - Suivi de ses commandes.....	9
IV. Gérer sa boutique.....	11
A - Informations sur la boutique, coordonnées.....	11
B - Modes de paiements.....	12
C - Livraisons.....	12
D - Stock.....	13
E - Conditions générales de vente.....	14
F - Rapports.....	14
V. Conseils.....	14

I. GESTION DES PRODUITS

A - Gestion des catégories

Cette gestion se fait depuis le menu **Gérer mon contenu**, des sous-entrées spécifiques à votre catalogue seront alors disponible, le plus souvent **Mon catalogue**

Pour la gestion des catégories, vous pouvez soit **Ajouter un terme** (c'est-à-dire ajouter une nouvelle catégorie ou sous-catégorie) ou modifier les catégories existantes.

Il peut exister plusieurs catégories pour votre site mais il y aura toujours une catégorie principale, **Catalogue**.

➔ Le catalogue

Permet une catégorisation de vos produits selon leur fonction, leur nature ou n'importe quel critère. Cette catégorie est accessible depuis le menu **Gérer mon contenu** → **Mon catalogue**

Plusieurs champs dans le cadre « Identification » sont à votre disposition :

Vous devez saisir le « **Nom du terme** » (c'est-à-dire le nom de la catégorie), fournir une « **image** » et un « **descriptif** ».

L'image et le descriptif sera visible dans la navigation du coté utilisateur de votre catalogue.

Lors de l'ajout ou modification d'un terme, le cadre « **Parents** » dans le cadre « Options avancées » permet de hiérarchiser votre contenu. Si vous choisissez un élément parent, la catégorie que vous êtes en train de créer sera une sous-catégorie de cet élément parent.

Le cadre « **Synonymes** » ne servira que pour fournir des mots de recherches pour vos clients lorsqu'ils utilisent le moteur de recherche de votre site.

Il est important pour le rendu de votre site de fournir au minimum une image pour décrire la catégorie, celle-ci s'affichera lors de la navigation dans votre catalogue par vos clients.

La liste « **Poids** » permet de modifier l'ordre d'affichage des catégories (par défaut alphabétique).

B - Créer un produit

Pour cela il suffit d'utiliser le menu d'administration (le terme « Produit » peut-être remplacé par un terme spécifique aux types de produits que vous vendez):



Le mode de création ou d'édition d'un produit est le même que pour la création d'une page, la différence se situera au niveau de nouveaux champs spécifiques aux produits (pour la création/édition d'une page voir le document « Formation à l'administration de votre site »).

Il y a 4 champs **obligatoires** pour la création d'un produit :

- **Nom du produit** : Le nom du produit pour vos visiteurs
- **Catégorie** : Vous devez choisir dans quelle(s) catégorie(s) apparaîtra votre produit.
Si vous avez plusieurs catégorisations pour vos produits ou services, d'autres champs peuvent apparaître au même niveau.
- **Modèle** : le modèle unique du produit, éviter les caractères spéciaux d'accentuation dans ce champ.
- **Prix de vente** : le prix de vente TTC pour vos clients.

Parmi les autres champs, certains champs non-obligatoire sont pourtant indispensable pour bien présenter et vendre vos produits :

- Le cadre **Image** vous permet de joindre jusqu'à 9 images à votre produit, ces images seront visible en miniature sur la fiche de votre produit et seront cliquable pour être affiché en grand.

La première image envoyée sera l'image de référence dans la liste des produits pour vos visiteurs, les autres images seront disponible uniquement sur la fiche produit.

Limitation des images

Votre visiteur vous impose cependant une certaine limite : une image pèse lourd (pour vous donner un aperçu un seul point sur une image équivaut à trois caractères de texte) ; ainsi pour éviter tout ralentissement du site je vous conseille n'utiliser que des images en format **.jpeg, .jpg ou .png ou .gif** (et surtout pas **.bmp, .psd ou .ai** qui sont trop lourd).

Une image ne doit pas dépasser **2 Mo** (soit **2000 Ko**). Un « clic droit » propriétés » sur votre ordinateur sur une image vous permet d'en connaître la taille.

Le site s'occupera de créer lui-même la miniature pour votre image, mais celle-ci sera visible en taille réelle par vos visiteurs, il faut donc fournir une image dont la taille est compris entre **600x600 minimum** pour **1400x1400 maximum**.

- Dans le cadre « **Informations produit** » il est important de renseigner le « **Poids** » du produit pour que votre site calcul les frais d'expédition, car ceux-ci peuvent dépendre du poids des produits présents dans le panier de vos clients. Les dimensions sont facultatives.
- Pour le cadre « **Paramètres d'expédition** », il n'y a en général rien à faire puisque votre site gère globalement les frais d'expédition. Ceux-ci sont définis lors de la création de votre site et se calculeront automatiquement à la validation du panier d'un client selon les critères que nous aurons défini (poids, valeur, pays...). Ce cadre permet de configurer une exception des coûts d'expédition pour ce produit créé.
- « **Options** » défini si ce produit est affiché dans une liste particulière pour la gestion commerciale de vos produits. Si vous indiquez que ce produit est une promotion, vous pouvez indiquer un prix barré.
Vous pouvez disposer, selon votre site, d'une option de mise en avant d'un ou plusieurs produits selon une catégorie « Nouveautés » ou « Coups de cœur » vous trouverez dans ce même cadre une option pour placer un produit dans cette catégorie.
- Les « **Attacher des fichiers a ce contenu de type produit** » sont des fichiers relatifs à la fiche du produit, vous pouvez par exemple joindre un document PDF à votre produit comprenant toutes les caractéristiques techniques. Ce champ ne sert pas à fournir des images même si cela est possible. Il faut utiliser le champ « Image » pour ajouter des images de votre produit.

C - Modifier un produit

- Pour modifier un produit, vous pouvez vous rendre sur la fiche de se produit et utiliser l'onglet **Éditer**.
- Vous retrouverez exactement les mêmes champs que lors de la création.

D - Options avancées des produits

Gestion des attributs

Les attributs permettent des définir les particularités de vos produits lors de leur achat par l'internaute (couleur, taille, etc.). Ces attributs peuvent influencer sur le prix de vente ou la gestion des stocks. Les attributs sont fournis de façon générique pour n'importe quel produit de votre boutique. Vous devez d'abord créer des attributs types avec leurs options que vous pourrez ensuite assigner et personnaliser pour vos produits.

Il est possible que vous ayez déjà sur votre boutique des attributs et options d'exemple ou défini selon votre cahier des charges.

Administration de la boutique▼	
Commandes	▶
Clients	▶
Produits	▶
Rapports	▶
Configuration	▶
	Voir les produits
	Trouver les produits orphelins
	Gestion des attributs

Pour gérer les attributs de vos produits, rendez vous sur **Administration de la boutique** → **Produits** → **Gestion des attributs**.

Ce menu vous permet de créer des attributs et options génériques pour l'ensemble de votre site avec toutes les options dont vous aurez besoin. Vous choisirez ensuite sur chaque fiche du produit quels attributs et quelles options seront disponibles pour vos clients.

Editer l'attribut : *Couleur*

Nom : *

Le nom de l'attribut utilisé dans les formulaires administratifs.

Étiquette :

Entrez un label que les clients pourront voir à la place du nom de l'attribut. Utilisez <none> si vous souhaitez qu'aucun titre apparaisse.

Texte d'aide :

Facultatif. Entrer le texte d'aide qui sera affiché en dessous de l'attribut sur les formulaires "ajouter le produit au panier".

Rendre cet attribut obligatoire, obligeant le client à choisir une option.

Faire ce choix pour un attribut fera abstraction de toute option par défaut que vous avez spécifié.
Peut être supplanté au niveau du produit.

Type d'affichage :

Cela définit comment les options pour cet attribut seront présentées.
Peut être supplanté au niveau du produit.

Position de la liste :

Plusieurs attributs sur le formulaire d'ajout au panier sont triés par cette valeur, et ensuite par leur nom.
Peut être supplanté au niveau du produit.

1. Création de l'attribut

- Donner un **Nom** clair à votre attribut (ex : Couleur)
- Définir s'il est **obligatoire** ou **non** pour le visiteur
- Définir Le **type d'affichage** (comment les clients vont pouvoir choisir cette option, liste, cases à cocher, cases radios...).

Les autres champs sont explicitement décrits sur le formulaire.

2. Définir les options de cet attribut

Une fois le produit ajouté, Vous revenez sur la liste de vos attributs et vous devez renseigner ses options (ex : S, M, L, XL) en cliquant sur « Options » Vous pouvez donc ajouter autant d'options que vous le souhaitez en réglant leur prix, leur poids et l'ordre d'affichage par défaut.

Options pour *Couleur*

Vue d'ensemble Ajouter une option

	Nom	Prix par défaut	Prix par défaut	Poids par défaut	Opérations
+	Bleu	0.00€	0.00€	0	modifier supprimer
+	Rouge	0.00€	0.00€	0	modifier supprimer
+	Vert	0.00€	0.00€	0	modifier supprimer

Les prix indiqués ici sont HORS TVA. TVA sera ajouté automatiquement lors de l'ajout de cet attribut un produit.

Enregistrer les modifications [Ajouter une option](#)

3. Ajouter des attributs et des options à un produit

Vous pouvez ensuite associer à n'importe quel produit les attributs et options. Pour cela il suffit de vous rendre sur la fiche du produit, en mode **Modifier** la case **Attributs** permet d'ajouter des attributs à votre produit.

Voir **Modifier**

Produit **Attributs** Options Variations Stock

Ajouter des attributs à ce produit en utilisant le [formulaire dédié](#). Vous pourrez ensuite ajuster les paramètres et configurer les options de ces attributs dans l'onglet *Options*.

Supprimer	Nom	Étiquette	Par défaut	Obligatoire	Affichage	
+	<input type="checkbox"/>	Couleur	Couleur	Bleu (0.00€)	<input checked="" type="checkbox"/>	Liste de sélection ▼

Enregistrer les modifications

Si vous le désirez, vous pouvez ensuite gérer les options disponibles pour cet attribut sur la case **Options**. Chaque option et attribut peut être adapté ici indépendamment pour chaque produit.

Utiliser les cases à cocher pour activer les options des attributs et les boutons radio pour définir les paramètres par défaut des options activées. Utiliser les autres champs pour outrepasser les paramètres par défaut de chaque option. Les caractéristiques sans option activée seront affichées sous forme de champs texte.

Couleur

<input type="checkbox"/>	Options	Par défaut	Prix de revient	Prix	Poids
<input checked="" type="checkbox"/>	Bleu	<input checked="" type="radio"/>	<input type="text" value="0.00"/>	<input type="text" value="0.00"/>	<input type="text" value="0"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	Rouge	<input type="radio"/>	<input type="text" value="0.00"/>	<input type="text" value="0.00"/>	<input type="text" value="0"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	Vert	<input type="radio"/>	<input type="text" value="0.00"/>	<input type="text" value="0.00"/>	<input type="text" value="0"/>

Note: La colonne "Prix de revient" est HORS TVA. La colonne "Prix" est TVA comprise.

Si l'option est coché, elle sera disponible pour ce produit avec les caractéristiques de prix ou de poids associés.

➔ Variations

Pour chaque produit vous définissez un modèle unique qui permet d'identifier de façon unique un produit, son stock et ses statistiques.

Saisissez une référence alternative à utiliser quand l'ensemble des options est choisi et que le produit est ajouté au panier. **Attention** : Ajouter ou supprimer des attributs à ce produit réinitialisera tous les modèles de cette page au modèle par défaut du produit.

SKU produit par défaut : 1111

Couleur	Alternate SKU
Bleu	<input type="text" value="prod1"/>
Rouge	<input type="text" value="prod2"/>
Vert	<input type="text" value="prod3"/>

Lors de l'ajout d'attributs à un produit, certains attributs peuvent influencer sur le produit physique concerné. Si vous souhaitez utiliser la gestion de stock, vous devez tout d'abord ajuster le modèle de chaque combinaison de produit.

L'onglet **Variations** permet de donner un modèle unique à chaque combinaison de produit pour ensuite définir un stock pour cette combinaison. Chaque modèle **doit être unique**, si deux modèles ont le même nom ils seront considérés comme un seul produit physique.

➔ Gestion du stock (option)

Vous pouvez définir le **Stock** de votre produit ainsi que son seuil d'alerte.

Pour gérer le stock pour une référence produit donnée, vérifiez que celui-ci est bien marqué comme actif et entrez une valeur pour le stock. Quand le niveau de stock passe en dessous de la valeur de seuil, vous pouvez être averti, en fonction de la configuration de la gestion des stock.

Actif	Modèle	Stock	Seuil
<input checked="" type="checkbox"/>	1111	<input type="text" value="10"/>	<input type="text" value="3"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	prod1	<input type="text" value="5"/>	<input type="text" value="2"/>
<input type="checkbox"/>	prod2	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>
<input type="checkbox"/>	prod3	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>

Lorsque le produit atteint son seuil limite, vous recevrez automatiquement un mail vous en informant.

Lorsque le stock est à 0, le produit ne peut plus être commandé par vos clients, mais reste visible dans votre catalogue.

Si votre produit possède des attributs, il est possible que vous deviez tout d'abord passer par **Variations** pour donner un modèle à chaque combinaison de produit qui permettra alors de définir un stock.

Pour **activer ou configurer** la ou les adresses mails sur lesquels seront envoyés les alertes de seuil, rendez vous sur **Administration de la boutique** → **Configuration** → **Configuration du stock**

➔ Gestion des livraisons

Vos différents frais et méthodes d'expédition ont été réglés en amont sur votre site, vous pouvez simplement en modifier les coûts depuis le menu **Administration de la boutique** → **Configuration** → **Paramètres des frais de livraison**. Puis vous rendre sur la case du mode d'expédition concerné.

Vous pouvez alors éditer chaque méthode pour en modifier le prix. (Voir chapitre IV - CB)

Attention : Si vous souhaitez rajouter une méthode de livraison qui n'est pas générique mais propose des conditions (au poids, au nombre d'articles ...). Merci de nous contacter (tech@arthura.fr).

Sur la fiche d'un produit, vous pouvez décider d'outre-passer la gestion globale de vos frais de livraisons pour un produit. Il faut se rendre sur l'onglet **Modifier** de la fiche du produit dans le cadre « Paramètres d'expédition ».

Vous pouvez donc décider quel type d'expédition par défaut utiliser, l'adresse de départ (facultatif) du produit et des frais fixes de livraison.

E - Gérer ses produits

Administration de la boutique▼	
Commandes	▶
Clients	▶
Produits	▶
Rapports	▶
Configuration	▶

Voir les produits
Trouver les produits orphelins
Gestion des attributs

➔ Voir les produits

Cette page vous permet d'avoir un visuel rapide et pratique sur votre catalogue et l'ensemble des produits qui y sont présents.

➔ Trouver les produits Orphelins

Les produits orphelins sont des produits qui ne sont assignés à aucune catégorie du catalogue.

➔ Association de produits (options)

L'association de produits ou « ventes croisées » permet d'associer des produits entre eux pour que lorsque l'un de vos clients visualise la fiche d'un produit ou visualise son panier qui contient un produit, il est un accès rapide aux produits liés. Cela permet d'inciter un client à acheter plus de produits sur votre boutique.

La page « Associations de produits » est un listing des associations.

II. GESTION DES CLIENTS

Vous pouvez à tout moment voir la liste des clients qui ont une commande en cours sur votre site en vous rendant sur **Administration de la boutique** → **Clients** → **Voir les clients**

Vous pouvez visualiser les détails de votre client ainsi que la ou les commandes de ce client. Vous pouvez, si vous regardez la commande de vos clients en voir les détails ou les modifier et ajouter des commentaires.

III. GESTION DES COMMANDES

Lorsqu'un client passe commande, il choisit obligatoirement un mode de paiement et valide sa commande.

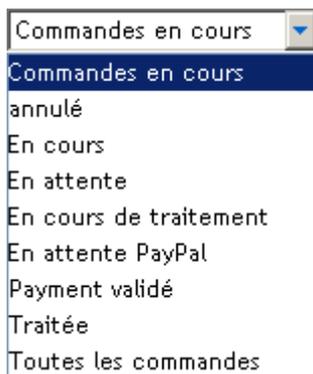
Si le paiement est de type Carte Bleue ou PayPal, celui-ci se valide automatiquement quasi immédiatement. S'il choisit un autre moyen de paiement, vous **devez valider vous même** le paiement manuellement.

Pour toute commande validé, vous recevrez immédiatement un mail vous donnant le détail de cette commande, votre client reçoit lui automatiquement, un mail récapitulatif de sa commande qui fait office de facture.

A - Suivi de ses commandes

Vous pouvez voir toutes vos commandes en cours en vous rendant sur la page **Administration de la boutique** → **Commandes** → **Voir les commandes**

Cette page est sûrement la plus importante pour la gestion régulière de votre boutique et de vos commandes.



Un filtre par statut vous permet de filtrer l'affichage des commandes selon leur état. Le statut primordial est « **Commande en cours** » car cela concerne les commandes qui ont été réglés et nécessitent donc un suivi de votre part (préparation, expédition, etc.)

Plusieurs icônes à gauche de chaque commande permettent de gérer la commande concerné.

	Voir la commande : permet d'accéder à la page de visualisation complète de la commande pour faire par exemple le suivi.
	Éditer la commande
	Effacer la commande (irréversible !)
	Emballer les produits de la commande : Permet de définir un paquet qui permettra d'expédier la commande
	Expédier les paquets de la commande : Option disponible que lorsque les produits ont été emballés, permet de valider l'expédition avec les informations relatives au transporteur, suivi du colis ...

➔ Validation du paiement

Si le paiement est CB ou Paypal, celui-ci se validera automatiquement et la commande aura le statut « Commande en cours »

Si le paiement est fait à l'aide d'un autre système non automatique (chèque, virement, etc.) vous devrez valider **manuellement** ce paiement sur la page de visualisation de la commande concernée :

- Sur la visualisation de la facture, dans le cadre « Paiement » en haut à droite vous pouvez cliquer directement sur « **Recevoir le chèque** » ou « **Recevoir le virement** » si l'un de ses modes de paiement à été choisi.
- Dans l'onglet **Règlement**, vous pouvez modifier ou visualiser les paiements liés à cette facture.
- Pour les paiements, lorsque le solde est à 0, la commande est considérée comme réglée et son statut passera automatiquement en « *Paiements reçus* »

Attention, le solde peut être négatif, c'est vous qui devrez de l'argent à votre client.

➔ Modification du statut de la commande et mise à jour

Une fois le paiement reçu, vous pouvez en informer simplement votre client, sur la visualisation de commande, il suffit de choisir le nouveau statut (ici « *Paiement reçu* ») et de cocher la case « *Envoyer un e-mail de notification lors de la mise à jour.* ».

Mettre à jour la commande:

▶ Ajouter un commentaire à la commande

▶ Ajouter un commentaire d'administration

Statut de la commande :

En attente ▼

Envoyer un e-mail de notification lors de la mise à jour.

Mise à jour

Cela enverra un mail automatique à votre client l'informant de la mise à jour de sa commande.

Si vous remplissez le champ « **Ajoutez un commentaire à la commande** », celui -ci sera compris dans le mail envoyé au client.

Le champ « **Ajoutez un commentaire d'administration** » permet d'ajouter des informations de traitement visible uniquement par l'administrateur.

➔ Construction du colis

Vous pouvez vous rendre dans l'onglet **Colis** de la commande ou cliquer sur l'icône 📦 dans la liste des commandes pour construire un ou plusieurs colis pour cette commande.

Cliquer sur « **Créer des colis** », choisissez les produits à mettre dans le(s) colis et donnez les informations demandées.

➔ Expéditions du colis

Vous pouvez ensuite vous rendre dans l'onglet **Expéditions** de la commande ou cliquer sur l'icône 📦 dans la liste des commandes pour construire un ou plusieurs colis pour cette commande.

Cliquer sur « **Emballer les produits pour réaliser l'envoi.** », cochez les colis et cliquer sur « Envoi du colis », vous pourrez alors fournir toutes les informations d'expéditions. (Numéro de suivi, transporteur, etc.)

Lors de l'envoi, vous pouvez mettre à jour le statut de la commande en « En cours de traitement » comme indiqué au point 2, en fournissant au client un numéro de suivi ou toute information pertinente sur la livraison de son achat.

➔ Finalisation de la commande

Une fois le colis reçu par votre client, vous pouvez passer le statut de la commande à « Traitée » sans notification pour le client mais avec un commentaire d'administration sur la preuve de réception du colis par le client.

Nous vous invitons à imprimer la facture du client pour votre comptabilité.

IV. GÉRER SA BOUTIQUE

A - Commentaires et notation

Vos clients peuvent laisser des commentaires avec note sur vos articles. Cela permet de rendre votre boutique plus « vivante ».

Les visiteurs qui ne sont pas enregistrés peuvent laisser un commentaire mais celui-ci ne sera pas publié sur votre boutique.

Vous pouvez accéder à la liste de vos commentaires publiés depuis **Gérer mon contenu** → **Commentaires** → **Commentaires publiés**

Les commentaires en attente (c'est à dire anonymes), sont listés sur une page spécifique : **Gérer mon contenu** → **Commentaires** → **Commentaires en attente**

Vous pouvez alors choisir de publier ou de supprimer le commentaire.

Votre site dispose également d'un système de modération par vos visiteurs. N'importe lequel de vos client connecté peut indiquer qu'un commentaire est « inapproprié ». Au bout de 2 marquages (par 2 clients différents) vous recevrez un mail pour vous prévenir. Au bout de 5 marquages, le commentaire est automatiquement dépublié.

Vous pouvez avoir un aperçu des commentaires inappropriés depuis : **Gérer mon contenu** → **Commentaires** → **Commentaires inappropriés**

B - Informations sur la boutique, coordonnées

Vos informations de boutique on été pré configurés, mais vous pouvez les modifier depuis le menu **Administration de la boutique** → **Configuration** → **Paramètres de la boutique**.

C - Modes de paiements

➔ Gestion de ses modes de paiements

Vous pouvez gérer vos modes de paiement en vous rendant sur la page **Administration de la boutique** → **Configuration** → **Configuration des Paiements**

Vous aurez alors une vue d'ensemble des modes de paiement que vous pourrez activer ou désactiver en cochant la case, modifier l'ordre d'affichage pour vos clients à l'aide de la colonne « Position de la liste ».

Sous le tableau récapitulatif, vous aurez accès aux options associées à chaque paiement, ces options sont pré réglés pour votre boutique, vous pouvez les modifier si vous êtes sûr de ce que vous faites.

➔ Coupons de réduction (option)

Si vous désirez ajouter, modifier ou supprimer des coupons de réductions, rendez vous sur **Administration de la boutique** → **Clients** → **Coupons**

Un coupon est défini par :

- Son **nom** : sera visible par le client lors de sa saisie.
- Son **code** : ce qui devra être saisi par le client dans le champ approprié lors de la validation d'une commande.
- Sa **date d'expiration** : date à laquelle le coupon ne sera plus utilisable par vos clients.
- Le type et montant de la réduction.
- Un montant minimum de commande pour permettre l'utilisation d'un coupon.
- Le nombre de fois ou un coupon peut-être utilisé, et/ou le nombre de fois ou un coupon peut-être utilisé par le même client.
- Des restrictions sur les produits / modèles / catégories / utilisateurs concernés.

D - Livraisons

➔ Gestion des coûts de livraison

Pour gérer vos frais de livraisons, rendez vous sur **Administration de la boutique** → **Configuration** → **Paramètres des frais de livraison** Vous aurez alors une vue d'ensemble des moyens de livraisons en vigueur sur votre site.

Les sous-onglet permettent de configurer les modes de paiement existant.

➔ Modification des coûts de livraisons

Pour modifier le coût de vos frais d'expéditions, rendez-vous sur l'onglet **Frais fixe**. L'opération **modifier** permettra de changer à la fois le coût de base pour vos clients ainsi que le coût supplémentaire par produit (frais de manutention, d'emballages, etc.).

➔ Ajout d'un moyen de livraison

Attention : Bien que nous vous fournissions un didacticiel, l'ajout d'un nouveau moyen d'expédition **CONDITIONNEL** peut s'avérer délicat.

Lors de la création de votre boutique nous vous avons créé le(s) moyen(s) d'expédition(s) défini lors de votre commande, vous pouvez facilement en changer le coût pour vos clients comme expliqué précédemment. Mais pour créer un nouveau mode de livraison conditionnel n'hésitez pas à nous contacter : (tech@arthura.fr).

1. Moyen de livraison sans condition

Vous pouvez ajouter un moyen de livraison globale pour votre site en cliquant sur « Ajouter un nouveau mode de livraison. » dans l'onglet **Frais fixe**

Par défaut ce nouveau moyen de livraison ne sera **PAS CONDITIONNEL**, c'est-à-dire que n'importe quel client pourra le sélectionner sans contraintes ni de poids, de nombre de produits ou d'adresse de livraison.

2. Moyen de livraison sous conditions

Pour ajouter des conditions (par marge de poids, selon le pays d'expédition ou le code postal, le montant de la commande,...), Vous devez ajouter des conditions à votre nouveau mode de livraison.

Pour cela, rendez-vous sur **Frais fixe**.



Titre	Étiquette	Tarif de base	Frais fixes par produit par défaut	Opérations
Livraison standard	Livraison standard	9.99€	0.00€	modifier conditions

[Ajouter un nouveau mode de livraison.](#)

Cherchez dans la liste le nom de votre nouveau moyen d'expédition et cliquez sur **conditions**.

Vous allez pouvoir ajouter toutes les conditions que vous souhaitez depuis la liste de sélection pour l'affichage de ce moyen d'expéditions par un système de conditions ET / OU.

Cela revient à indiquer au site : si les conditions sont respectés, alors ce mode de livraison est affiché au client.

3. Étude de cas pour moyen de livraison avec condition

Par exemple, si un mode d'expédition ne doit pouvoir être sélectionné par votre client que pour une marge de poids : entre 1Kgs et 20Kgs (1Kgs >= Poids de la commande > 20Kgs), pour tous les produits :

1. Créer un nouveau mode de livraison
2. Cliquez sur « Conditions » en face de ce nouveau mode d'expédition
3. Choisissez l'opérateur **ET**, puis dans la liste « **Commande : Produit** → Selon le poids total de la commande ».
4. Cliquer sur « **Ajouter une condition** »
5. Choisissez dans le champ **Produits** l'option « - Tous les produits - »

6. Saisissez dans le champ **Valeur de poids** : 1
7. Choisissez le **type de comparaison** « Le total est supérieur ou égal à la valeur spécifiée. »
8. Dans la liste **Conditions disponibles**, choisissez de nouveau « **Commande : Produit** → Selon le poids total de la commande ».
9. Choisissez dans le champ **Produits** l'option « - Tous les produits - »
10. Saisissez dans le champs **Valeur de poids** : 20
11. Choisissez le **type de comparaison** « Le total est inférieur à la valeur spécifiée. »
12. Cliquer sur « **Enregistrer les modification** » en bas du formulaire.

E - Stock

Vous avez la possibilité de créer une alerte e-mail lorsque le stock d'un produit atteint un niveau seuil. Pour configurer cette alerte, rendez vous sur **Administration de la boutique** → **Configuration** → **Configuration du stock**

Vous pouvez définir une liste d'adresses e-mail auxquelles l'e-mail va être envoyé en les séparant par une virgule.

Vous pouvez désactiver cette fonctionnalité en décochant la case « Envoyer un mail de notification quand le niveau du stock atteint la valeur seuil »

F - Conditions générales de vente

Vous pouvez éditer les conditions générales de ventes en vous rendant directement sur la page de vos conditions et en cliquant sur **Modifier**.

Attention, Vous êtes juridiquement responsable de tout ce qu'il se trouve dans les conditions générales de ventes. De base, les conditions générales de ventes ne sont pas renseignées et vous **devez** les remplir.

G - Rapports

Vous avez accès à plusieurs rapports de votre boutique, vous les trouverez sur **Administration de la boutique** → **Rapports**

Vous y trouverez un rapport sur l'utilisation des coupons, sur les clients, sur le stock, sur les ventes et sur les produits.

Vous avez également accès à plusieurs filtres vous permettant d'afficher les éléments que vous le souhaitez et ce dans chaque type de rapports.

V. CONSEILS

Quelques conseils pour développer vos ventes :

- Faites parler de vous : le référencement est une bonne chose, mais il ne fait pas tout, n'hésitez pas à faire parler de vous et de votre site autour de vous, les forums, blogs, reste un bon moyen (et le moins cher) de se faire connaître et donc de vendre.
- Une description complète du produit : avoir de la visite sur son site est une bonne chose, mais il faut également donner aux gens l'envie d'acheter. N'hésitez pas à donner des précisions sur votre produit, à mettre plusieurs images, sous différents angles. Simplifiez et facilitez l'accès aux informations pour vos clients.
- Faites vivre votre site et votre boutique : un site près de ses clients est un site qui est régulièrement mis à jour, qui propose de nouveaux produits ou de nouvelles promotions. Organiser des opérations spéciales pour la

sortie d'un nouveau produit ou pour une période défini afin de vous donner une image dynamique et entreprenante.

- Bien suivre ses commandes : le bouche à oreilles reste le moyen de diffusion le plus utilisé et le plus rapide, cela est une bonne chose comme une mauvaise, une bonne réputation se construit beaucoup plus difficilement qu'une mauvaise. Soyez à l'écoute de vos clients, soyez réactif sur leurs commandes et leurs requêtes.