



Démarrer la vente en ligne avec WordPress : le guide pratique

Cette ressource gratuite est proposée par [WPMarmite.com](https://www.wpmarmite.com)



Démarrer la vente en ligne avec WordPress : le guide

Par WPMarmite

Merci d'avoir téléchargé cette ressource exclusive. Vous y trouverez notre guide de démarrage sur le e-commerce avec WordPress.

Bonne lecture et à bientôt sur WPMarmite.com !
Alex





Sommaire

- 1) Chapitre 1 : Comprendre la vente en ligne
- 2) Chapitre 2 : Préparer son site WordPress pour la vente en ligne
- 3) Chapitre 3 : Gérer votre catalogue de produits ou services
- 4) Chapitre 4 : Gérer les transactions et la relation client
- 5) Chapitre 5 : Promouvoir et optimiser votre boutique en ligne



Démarrer la vente en ligne avec WordPress : le guide

Par WPMarmite

Vous gérez déjà un site vitrine sous WordPress, mais l'idée de vous lancer dans le e-commerce vous intimide ? Vous n'êtes pas seul.

Beaucoup d'indépendants ou de créateurs de sites hésitent à franchir le pas, craignant des configurations complexes, des extensions trop lourdes, ou des obligations légales difficiles à gérer.

Ce guide est là pour vous prouver que vendre en ligne n'a pas à être un casse-tête.

Que vous souhaitiez vendre des services, des produits numériques, ou même tester un marché, il existe des solutions adaptées, simples et efficaces.

Nous allons vous montrer comment transformer votre site WordPress en une boutique en ligne sans vous noyer dans des systèmes d'e-commerce surdimensionnés et complexes.

Ce guide est conçu pour vous aider à comprendre les bases du e-commerce, les particularités du marché français, et les outils simples à utiliser pour vous lancer, intégrer un système de paiement, gérer des produits et optimiser vos ventes.

En bref, tout ce que vous devez savoir pour vous lancer sereinement dans la vente en ligne !

Chapitre 1 : Comprendre la vente en ligne

1. Qu'est-ce que le e-commerce ?

Le e-commerce désigne l'ensemble des transactions commerciales réalisées sur Internet, que ce soit pour des produits physiques, des services, ou des biens numériques.

Contrairement au commerce traditionnel, l'e-commerce permet aux clients d'acheter depuis n'importe quel endroit et à tout moment, offrant ainsi une grande flexibilité pour les entreprises et leurs clients.



Démarrer la vente en ligne avec WordPress : le guide

Par WPMarmite

Vous pouvez vendre plusieurs types de produits en ligne :

- **produits physiques** : ce sont des articles tangibles que le client achète en ligne et reçoit par livraison (ex. : vêtements, accessoires, appareils électroniques) ;
- **produits numériques** : des fichiers ou des services virtuels directement téléchargeables par l'utilisateur après achat (ex. : ebooks, logiciels, cours en ligne) ;
- **services** : toute prestation professionnelle ou créative proposée en ligne (ex. : consultations, freelancing, coaching) ;
- **abonnements** : modèle dans lequel le client paie périodiquement pour accéder à un service ou à des contenus exclusifs (ex. : plateformes de streaming, clubs privés, box mensuelles) ;
- **dons** : mode de collecte de fonds souvent utilisé par les associations ou pour des causes spécifiques, via des sites Internet (ex. : collecte pour une ONG, financement participatif).

Le e-commerce est donc un mode de vente très diversifié, offrant aux entreprises **de multiples façons d'interagir avec leurs clients et de générer des revenus en ligne**, que ce soit pour des biens physiques ou digitaux.

2. Les particularités du marché français

Vendre en ligne en France implique de respecter certaines réglementations spécifiques, qui visent à protéger les consommateurs et à garantir la transparence des transactions.

La loi française impose des obligations strictes en matière de vente en ligne, parmi lesquelles :

- **la présence de mentions légales** : tout site e-commerce doit afficher clairement les informations légales concernant le propriétaire de la boutique, y compris la raison sociale, l'adresse, les coordonnées de contact, et le numéro SIRET. Ces mentions permettent de rassurer le consommateur et sont obligatoires sous peine de sanctions ;
- **la conformité au RGPD** : le [Règlement Général sur la Protection des Données \(RGPD\)](#) impose une gestion stricte des données personnelles collectées par les sites de vente. Vous devez informer les utilisateurs de



Démarrer la vente en ligne avec WordPress : le guide

Par WPMarmite

l'utilisation de leurs données, obtenir leur consentement et leur permettre de modifier ou de supprimer leurs informations ;

- **des obligations fiscales** : en France, les transactions commerciales sont soumises à la TVA. Si vous vendez à des particuliers, la TVA doit être incluse dans le prix affiché. Pour les entreprises exportant dans l'Union européenne, vous devez également gérer la TVA intra-communautaire. Si vous êtes micro-entrepreneur en revanche, vous n'aurez pas besoin de vous soucier de la TVA en dessous d'un certain seuil de chiffre d'affaires ;
- **la transparence sur les frais de port** : si vous vendez des produits physiques, il est essentiel de prendre en compte les frais de livraison. Ceux-ci doivent être clairement indiqués au client avant la validation de la commande. La transparence est une obligation légale en France, et des frais de port mal définis peuvent entraîner des litiges ;
- **des obligations de facturation** : chaque achat doit donner lieu à l'émission d'une facture conforme aux exigences légales, indiquant la TVA (si vous devez la facturer), le total TTC, et les informations détaillées sur le produit ou service vendu. Ces factures doivent être disponibles pour les clients via un espace dédié sur le site.

En résumé, les particularités du marché français impliquent une certaine rigueur dans la gestion de la conformité légale et fiscale, ce qui peut parfois faire peur dans la mise en place d'un site e-commerce.

Mais pas de panique, nous allons voir qu'il existe des solutions pour vous simplifier la vie ! 😊

Vendez rapidement avec Stripe sur WordPress

Faites vos premières ventes en ligne **simplement et rapidement** en connectant Stripe à WordPress grâce à WPMarmite Pay.

[DÉCOUVRIR WPMARMITE PAY](#)





Démarrer la vente en ligne avec WordPress : le guide

Par WPMarmite

3. Pourquoi choisir WordPress pour vendre en ligne ?

WordPress est un outil de choix pour commencer à vendre en ligne, notamment pour les avantages suivants :

a) Flexibilité et personnalisation

WordPress est reconnu pour sa grande flexibilité. Que vous ayez besoin d'un site simple pour vendre quelques produits ou que vous envisagiez une boutique plus complexe, WordPress peut s'adapter à vos besoins.

Il permet une personnalisation complète grâce à des [thèmes](#) et [plugins](#) variés, et offre des solutions adaptées à la fois aux débutants et aux utilisateurs avancés. Vous pouvez ainsi configurer l'apparence et les fonctionnalités de votre site en fonction de votre stratégie de vente.

b) Popularité et choix d'extensions

Avec **plus de 43 % des sites web dans le monde créés sous WordPress**, cette plateforme bénéficie d'une immense communauté d'utilisateurs et de développeurs.

Cette popularité signifie que vous avez accès à une grande variété d'extensions gratuites et payantes pour ajouter des fonctionnalités à votre site e-commerce.

Par exemple, [WooCommerce](#) est l'une des extensions les plus populaires pour la vente de produits physiques ou la création de grosses boutiques en ligne.



D'autres solutions, comme [WPMarmite Pay](#), sont idéales pour la vente de services ou de produits numériques sans s'encombrer avec la complexité d'une grande boutique.



c) Facilité d'utilisation et évolutivité

Contrairement à d'autres plateformes e-commerce qui peuvent être complexes à configurer, WordPress est relativement simple à prendre en main. Avec quelques bases techniques, vous pouvez créer une boutique fonctionnelle en quelques jours.

De plus, **WordPress évolue avec votre activité** : vous pouvez commencer par un petit site et ajouter progressivement des fonctionnalités au fur et à mesure que votre activité se développe.

C'est cette capacité à évoluer, tout en restant simple d'utilisation, qui fait de WordPress une solution idéale pour les personnes qui se lancent dans le e-commerce.

En résumé, choisir WordPress pour vendre en ligne permet de bénéficier d'une plateforme flexible, accessible et capable de s'adapter aux besoins des différents types d'entreprises.

Chapitre 2 : Préparer son site WordPress pour la vente en ligne

1. Choisir un hébergeur fiable et sécurisé

Le choix de l'hébergement est une étape cruciale pour garantir que votre site e-commerce fonctionne correctement, de manière fluide et sécurisée. Un bon hébergeur doit notamment offrir des performances optimales, une sécurité renforcée et une assistance technique réactive.

Critères de sélection d'un hébergeur :

- **Fiabilité et disponibilité (*Uptime*)** : un site e-commerce doit être accessible à tout moment. Un bon hébergeur garantit un temps de disponibilité d'au moins 99,9 %.
- **Vitesse de chargement** : la performance du serveur influence directement l'expérience utilisateur et le SEO. Un hébergement rapide améliore la satisfaction des clients et réduit le taux d'abandon de panier.



Démarrer la vente en ligne avec WordPress : le guide

Par WPMarmite

- **Sécurité** : votre hébergeur doit proposer des mesures de sécurité avancées, telles que des pare-feu, des sauvegardes régulières et une protection contre les attaques DDoS. Le certificat SSL (pour passer votre site en HTTPS) doit aussi être inclus.
- **Support technique** : un service client réactif et compétent est essentiel, surtout si vous n'avez pas d'expertise technique.

💡 **Le conseil de WPMarmite** : depuis des années, nous utilisons et recommandons o2switch à nos utilisateurs. Cet hébergeur français offre un excellent rapport qualité-prix, des performances solides, et une assistance client en français.

Hébergez votre site chez o2switch

Faites comme WPMarmite, choisissez o2switch. Non seulement **les performances sont au rendez-vous** mais le support est exceptionnel.

ESSAYEZ O2SWITCH



Pour en savoir plus et trouver l'offre d'hébergement qui vous correspond, [consultez notre guide comparatif](#).



2. Choisir un thème adapté à la vente en ligne

Le choix de votre thème WordPress est déterminant pour l'expérience utilisateur sur votre site e-commerce. Il doit non seulement être esthétique mais aussi performant et optimisé pour les ventes en ligne.

a) Critères à considérer lors du choix d'un thème WordPress :

- **Responsive** : votre thème doit être responsive, c'est-à-dire s'adapter à tous les écrans (ordinateurs, tablettes, smartphones). La majorité des clients font désormais leurs achats sur mobile, il est donc essentiel d'offrir une navigation fluide sur tous les appareils.
- **Rapidité** : la vitesse de chargement est cruciale. Un thème léger, bien codé et optimisé pour les performances réduit le temps de chargement et améliore le référencement naturel de votre site (et évite de décourager de potentiels clients !).
- **Compatibilité avec les plugins e-commerce** : votre thème doit être compatible avec votre extension de vente en ligne. Notez que WPMarmite Pay est conçu pour être compatible avec la plupart des thèmes WordPress.
- **Design attrayant et navigation intuitive** : L'apparence de votre site web est importante pour captiver vos clients. Une navigation simple, des menus clairs et des boutons d'appel à l'action bien placés facilitent le parcours d'achat.

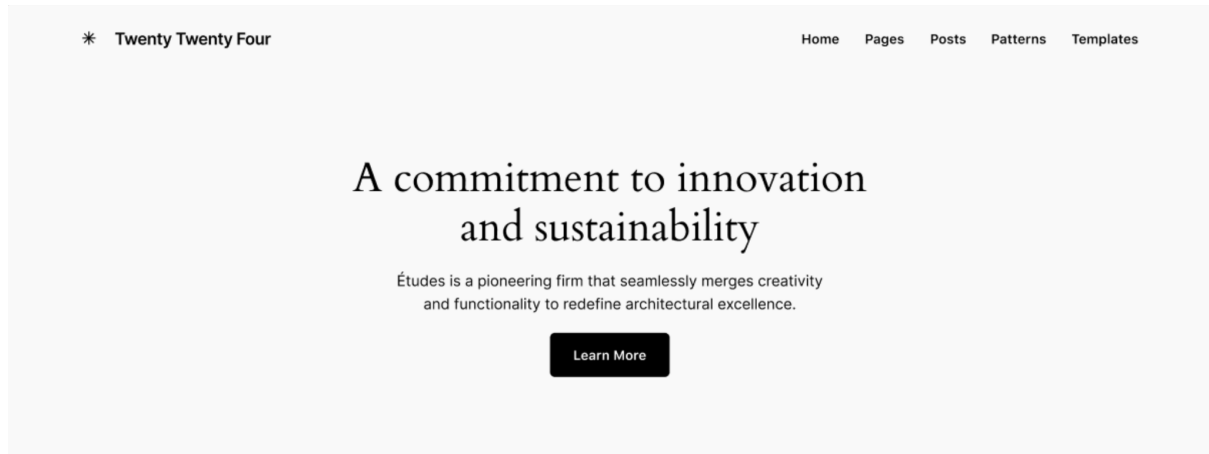
b) Exemples de thèmes populaires pour le e-commerce :

- **Twenty-Twenty Four** : le thème par défaut de WordPress (au moment d'écrire ces lignes), léger et tirant parti de l'éditeur de site natif de WordPress.



Démarrer la vente en ligne avec WordPress : le guide

Par WPMarmite



- [Astra](#) : un des thèmes les plus rapides et flexibles, compatible avec WooCommerce et personnalisable à souhait.
- [OceanWP](#) : polyvalent, avec une grande compatibilité pour les extensions e-commerce et un excellent temps de chargement.

3. Extensions indispensables pour ajouter des fonctionnalités e-commerce

Pour vendre en ligne sur WordPress, vous aurez besoin d'installer des extensions sur votre site pour gérer les paiements, sécuriser les transactions, et optimiser les performances par exemple.

Voici quelques recommandations d'extensions fiables et efficaces à installer :

a) Paiement en ligne

WooCommerce est l'extension e-commerce numéro 1 sur WordPress. Elle vous permet de mettre en place une boutique en ligne avec un large catalogue de produits sur votre site, et de gérer les stocks et les livraisons.

Cependant, cette solution s'avère rapidement complexe à configurer et nécessite l'ajout d'extensions supplémentaires, souvent payantes, pour mettre en place certaines fonctionnalités.



Démarrer la vente en ligne avec WordPress : le guide

Par WPMarmite

En alternative, WPMarmite Pay vous permet de vendre des produits numériques, proposer des services ou des cotisations de manière simple et rapide en connectant Stripe à WordPress.

Pour choisir votre plugin de vente en ligne, portez une attention particulière aux critères suivants :

- **la taille de votre projet** : votre projet comprend-il quelques produits ou avez-vous besoin d'une grande boutique en ligne ?
- **vos besoins spécifiques** : vente de produits physiques, numériques, services, ou abonnements par exemple ;
- **la simplicité de gestion** : facilité d'utilisation, interface utilisateur lisible, réactivité du support, existence d'une documentation détaillée.

Vendez rapidement avec Stripe sur WordPress

Faites vos premières ventes en ligne **simplement et rapidement** en connectant Stripe à WordPress grâce à WPMarmite Pay.

DÉCOUVRIR WPMARMITE PAY



b) Sécurité

[SecuPress](#) est une extension française qui renforce la sécurité de votre site WordPress en bloquant les tentatives d'intrusion, en surveillant les vulnérabilités et en protégeant les informations de vos utilisateurs.

c) Performance

- [WP Rocket](#) (premium) ou [W3 Total Cache](#) (gratuit) : ces plugins de mise en cache améliorent la vitesse de chargement de votre site en optimisant les fichiers et en réduisant les temps de réponse des serveurs.
- [Imagify](#) : ce plugin d'optimisation des images réduit la taille des images de votre site sans sacrifier la qualité, améliorant ainsi la performance générale de



Démarrer la vente en ligne avec WordPress : le guide

Par WPMarmite

votre site WordPress.

4. Mise en place d'un environnement légal et conforme

L'un des aspects les plus importants de la création d'un site e-commerce en France est de respecter les obligations légales en matière de protection des consommateurs, de gestion de la TVA et de transparence sur les conditions de vente.

Si vous vendez des produits ou services en France ou dans l'Union européenne, la TVA doit être appliquée correctement en fonction du pays d'achat. **WPMarmite Pay** simplifie la gestion de la TVA grâce à Stripe, en la calculant automatiquement selon la localisation du client.

💡 **Le conseil de WPMarmite** : En tant que micro-entrepreneur, vous n'avez pas à facturer la TVA [jusqu'à un certain seuil](#). Si c'est le cas, vos factures devront comporter la mention suivante : « TVA non applicable article 293 B du code général des impôts (CGI) ».

Avec WPMarmite Pay, nous avons tout fait pour vous aider à respecter les obligations légales sans vous arracher les cheveux. En plus du calcul automatique de la TVA, vous pouvez aussi profiter de la gestion automatisée des factures.

Toutes les factures issues des transactions passées sur votre site comportent toutes les mentions légales, et sont disponibles sur un espace client dédié et téléchargeables en quelques clics.

Création des pages obligatoires :

- **Conditions Générales de Vente (CGV)** : cette page définit les termes et conditions applicables à toutes les transactions sur votre site. Elle doit inclure des informations sur les produits, le processus de commande, les modalités de livraison, le droit de rétractation, etc.
- **Politique de confidentialité** : la loi impose d'expliquer comment les données des utilisateurs sont collectées, stockées et utilisées, notamment en



conformité avec le [RGPD](#). Cette page est cruciale pour les sites collectant des informations personnelles à travers les formulaires de contact ou lors des transactions.

- **Mentions légales** : tout site e-commerce en France doit afficher les informations sur l'identité de l'éditeur du site (nom, société, adresse, numéro SIRET). Cette transparence renforce la confiance des utilisateurs.

Vous voulez économiser du temps sur la création de vos pages légales ? Procurez-vous [notre pack légal](#), qui comprend un modèle de mentions légales et de politique de confidentialité, et publiez ces pages sur un nombre illimité de sites.

Chapitre 3 : Gérer votre catalogue de produits ou services

1. Ajouter des produits physiques ou numériques

La gestion de votre catalogue de produits est l'un des aspects essentiels d'un site e-commerce. Il est important de bien configurer vos produits, qu'ils soient physiques ou numériques, pour offrir une expérience utilisateur fluide.

a) Ajouter des produits dans WooCommerce

- **Produits simples** :
WooCommerce permet d'ajouter facilement des produits physiques ou numériques avec un prix fixe. Vous pouvez définir des images, des descriptions et des options comme le stock et la gestion des taxes.
- **Produits variables** :
Pour les entreprises qui vendent des produits avec des variations (taille, couleur, etc.), WooCommerce offre la possibilité de créer des produits variables. Chaque variation peut avoir son propre prix, stock et image.
- **Produits numériques** :
Si vous vendez des fichiers numériques (ebooks, logiciels, etc.), WooCommerce permet également de gérer la livraison de produits dématérialisés. Une fois l'achat effectué, le client reçoit un lien pour



Démarrer la vente en ligne avec WordPress : le guide

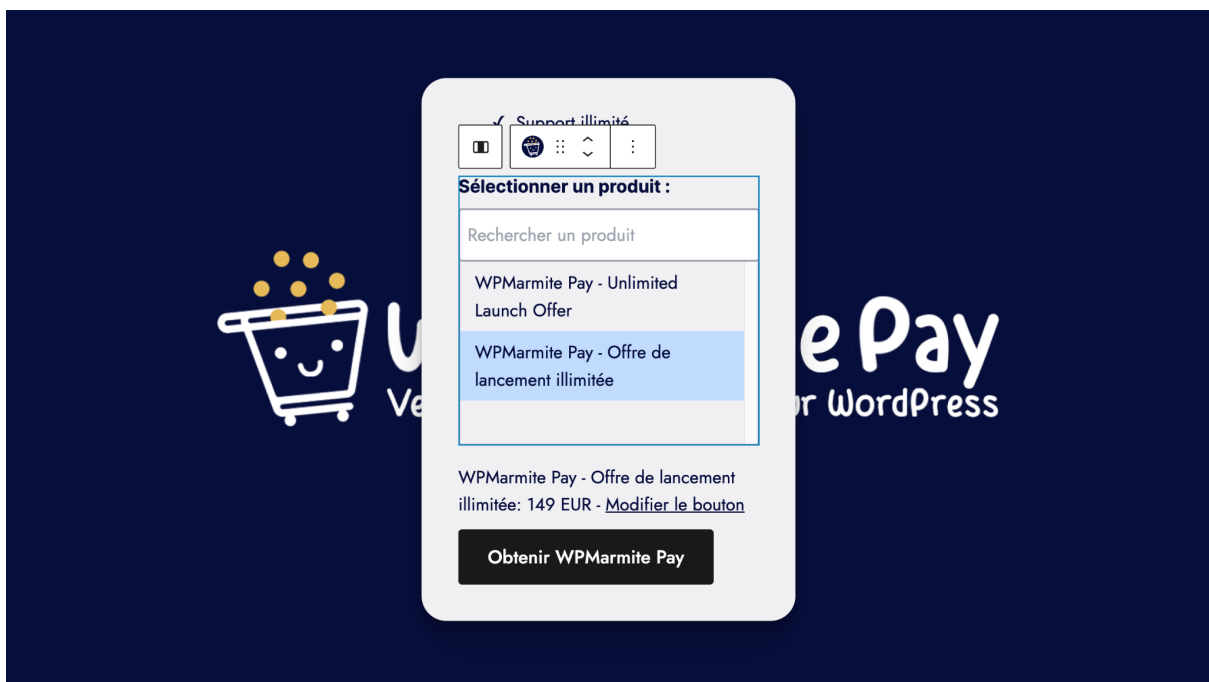
Par WPMarmite

télécharger son produit.

b) Ajouter des produits avec WPMarmite Pay

Si vous recherchez une solution plus simple, **WPMarmite Pay** permet d'ajouter des produits ou services avec Stripe. Une fois les produits créés dans Stripe, vous pouvez les connecter à votre site WordPress en insérant un bouton d'achat (via un bloc Gutenberg).

- **Étape 1** : Créez vos produits (définissez un prix et ajoutez une description).
- **Étape 2** : Ajoutez un bloc « WPMarmite Pay » pour insérer un bouton de paiement sur vos pages, et sélectionnez le produit que vous souhaitez vendre.



2. Abonnements et paiements récurrents

Les abonnements et paiements récurrents sont de plus en plus populaires pour les services basés sur des modèles d'abonnement (offres à abonnement, contenu premium, cotisations de membres, dons récurrents, etc.).



Démarrer la vente en ligne avec WordPress : le guide

Par WPMarmite

a) WooCommerce Subscriptions (279 \$/an) :

Sur WooCommerce, le plugin **WooCommerce Subscriptions** permet de gérer des paiements récurrents. Il inclut des fonctionnalités avancées comme :

- la gestion des renouvellements automatiques ou manuels ;
- la possibilité pour les clients de mettre à jour ou d'annuler leur abonnement via leur compte ;
- des options pour offrir des périodes d'essai ou des réductions sur les premiers paiements.

b) WPMarmite Pay

Si vous cherchez une solution plus rapide et légère, **WPMarmite Pay** prend en charge les abonnements via Stripe, sans nécessiter de vous procurer un plugin additionnel ou d'effectuer de configurations complexes.

Pour créer un abonnement dans Stripe, ajoutez un produit et sélectionnez simplement le tarif « récurrent ».

- **Avantage** : Stripe s'occupe de tout, de la gestion des paiements récurrents à l'envoi des factures pour chaque cycle de paiement. Cela vous permet de proposer des abonnements facilement, sans avoir à gérer les détails techniques.

Chapitre 4 : Gérer les transactions et la relation client

1. Suivi des commandes et gestion des stocks

Si vous vendez des produits physiques, le suivi des commandes et la gestion des stocks sont des aspects cruciaux de la gestion d'un site e-commerce. Ces fonctionnalités permettent d'assurer une logistique fluide et une expérience client optimale.



Démarrer la vente en ligne avec WordPress : le guide

Par WPMarmite

a) Avec WooCommerce

- **Suivi des commandes** : WooCommerce propose un tableau de bord dédié au suivi des commandes où vous pouvez voir le statut de chaque commande (en attente, en cours, expédiée). Vous pouvez également modifier les commandes, rembourser les clients, et envoyer des e-mails automatiques pour tenir vos clients informés de l'évolution de leur commande.
- **Gestion des stocks** : WooCommerce permet de gérer les niveaux de stock pour chaque produit. Vous pouvez définir des alertes automatiques lorsque le stock est faible et empêcher les clients de commander un produit en rupture de stock.
- **Notifications** : en plus des e-mails de confirmation de commande, WooCommerce vous permet de configurer des notifications pour informer à la fois le propriétaire du site et le client des événements importants (par exemple, l'expédition ou la livraison d'une commande).

b) Avec WPMarmite Pay

- WPMarmite Pay n'est pas conçu pour la vente de produits physiques, donc il ne propose pas de **gestion des stocks** pour le moment. Il est orienté vers la vente de services, produits numériques, abonnements ou dons.
- Pour le suivi des commandes, **Stripe** gère les transactions et génère des notifications automatiques pour informer les clients de la réussite ou de l'échec des paiements.

Vendez rapidement avec Stripe sur WordPress

Faites vos premières ventes en ligne **simplement et rapidement** en connectant Stripe à WordPress grâce à WPMarmite Pay.

[DÉCOUVRIR WPMARMITE PAY](#)





2. Gestion de la relation client

La gestion de la relation client est essentielle pour maintenir une relation de confiance avec vos acheteurs. Cela inclut la communication proactive par e-mail et la gestion des demandes post-achat.

a) Avec WooCommerce

- **E-mails automatiques** : WooCommerce permet de configurer des e-mails automatiques pour différentes étapes du processus d'achat (confirmation de commande, mise à jour de l'état de la commande, avis d'expédition, etc.). Vous pouvez légèrement personnaliser ces e-mails pour les adapter à votre branding.
- **Portail client** : WooCommerce propose une page dédiée aux clients où ils peuvent consulter l'historique de leurs commandes, télécharger leurs factures, et suivre l'état de leurs achats.

b) Avec WPMarmite Pay

- **Stripe et les e-mails clients** : Stripe gère automatiquement les e-mails pour chaque transaction (réception du paiement, facture, rappel pour les abonnements récurrents). Ces e-mails sont personnalisables afin de correspondre à votre identité visuelle, et assurent une communication essentielle avec vos clients.
- **Portail client** : vos clients peuvent accéder à un portail Stripe où ils peuvent voir leurs factures, télécharger des reçus, et gérer leurs abonnements par exemple. Cela réduit le besoin d'interaction directe pour la gestion des informations post-achat.

Chapitre 5 : Promouvoir et optimiser votre boutique en ligne

1. Stratégies de promotion pour un site e-commerce

La promotion est essentielle pour générer du trafic vers votre boutique en ligne et convertir les visiteurs en clients. Voici quelques stratégies efficaces :



Démarrer la vente en ligne avec WordPress : le guide

Par WPMarmite

a) SEO (Search Engine Optimization)

- **L'optimisation pour les moteurs de recherche est cruciale pour obtenir du trafic organique sur votre site.** Assurez-vous que chaque page de produit est bien optimisée en utilisant des mots-clés pertinents dans les titres, descriptions et URL notamment.
- **L'utilisation d'extensions WordPress comme [Yoast SEO](#)** peut vous aider à optimiser vos pages produits et à améliorer le référencement global de votre site. N'oubliez pas d'optimiser également les images de vos produits avec des textes ALT et des noms de fichier pertinents.

Découvrez comment augmenter le trafic de votre site WordPress grâce au référencement naturel (SEO) [dans notre guide dédié](#).

b) Publicité payante (Google Ads, Facebook Ads)

- **Google Ads** permet de cibler des clients potentiels en fonction de leurs recherches. Vous pouvez créer des campagnes pour promouvoir des produits spécifiques, en attirant des acheteurs directement intéressés.
- **Facebook et Instagram Ads** sont très efficaces pour cibler des audiences précises basées sur leurs intérêts, leur démographie, ou leur comportement d'achat.
- Il est essentiel de définir un budget et de suivre les performances de vos actions pour maximiser votre retour sur investissement (ROI).

c) Réseaux sociaux

- Utilisez des plateformes comme **Instagram, Facebook, Tiktok** ou **Pinterest** pour présenter vos produits. Créez des publications engageantes avec des visuels de haute qualité, et n'hésitez pas à interagir avec votre communauté.
- Pour atteindre une audience plus large, vous pouvez également envisager de faire appel à des influenceurs ou des partenariats.



2. Analyser vos ventes et performances

L'analyse de vos performances de vente est cruciale pour comprendre ce qui fonctionne et ajuster vos stratégies en conséquence. Plusieurs outils sont à votre disposition pour suivre les données de votre boutique en ligne.

a) Google Analytics

Google Analytics est un outil puissant pour suivre le comportement des utilisateurs sur votre site. Vous pouvez analyser le taux de conversion, identifier les sources de trafic, et découvrir quels produits se vendent le mieux.

Vous pouvez connecter Google Analytics à WooCommerce pour suivre des métriques spécifiques comme le nombre de transactions, le revenu par produit, et les performances de vos campagnes marketing.

b) WooCommerce Reports

WooCommerce propose des rapports de vente détaillés directement dans le tableau de bord de WordPress. Vous pouvez consulter les chiffres clés comme le chiffre d'affaires, les produits les plus vendus, les commandes en attente, etc.

Utilisez ces informations pour identifier les produits les plus performants et ajuster vos stratégies de stock ou de prix.

c) WPMarmite Pay (fonctionnalité à venir)

WPMarmite Pay proposera bientôt un **tableau de bord simplifié** pour suivre vos ventes et vos tendances directement depuis WordPress. Vous pouvez néanmoins surveiller les performances de vos produits ou services directement dans Stripe.



Démarrer la vente en ligne avec WordPress : le guide

Par WPMarmite

3. Stimuler les ventes avec des promotions et des coupons

Les promotions et les coupons sont des outils efficaces pour encourager les achats, fidéliser les clients, et attirer de nouveaux visiteurs sur votre site.

a) Avec WooCommerce

WooCommerce propose des fonctionnalités natives pour créer des **réductions**, des **coupons de réduction**, et des **offres spéciales**. Vous pouvez configurer des promotions à durée limitée, des remises par produit, ou offrir des frais de port gratuits.

Des extensions additionnelles, comme **Smart Coupons**, permettent d'aller encore plus loin en offrant des options de gestion avancée des promotions et des bons d'achat.

b) Avec WPMarmite Pay

WPMarmite Pay permet de créer et de gérer des campagnes de réductions directement depuis votre site WordPress. Cette fonctionnalité offre un moyen simple d'attirer et de fidéliser vos clients avec des offres attractives. Vous pourrez personnaliser les coupons et ajuster facilement vos prix selon vos stratégies de vente.

Vendez rapidement avec Stripe sur WordPress

Faites vos premières ventes en ligne **simplement et rapidement** en connectant Stripe à WordPress grâce à WPMarmite Pay.

[DÉCOUVRIR WPMARMITE PAY](#)





Conclusion

Lancer une boutique en ligne sur WordPress ne doit pas être compliqué ni intimidant. Grâce à la flexibilité de WordPress et avec les bons outils, vous pouvez créer une expérience d'achat adaptée à vos besoins, qu'il s'agisse de vendre des produits physiques, numériques ou de proposer des services.

Se lancer dans la vente en ligne n'a jamais été aussi simple !

Nous avons parcouru l'essentiel de ce qu'il faut savoir pour débiter : **la mise en place technique, la gestion des paiements, la gestion des produits et des transactions, ainsi que la promotion de votre boutique.**

Que vous optiez pour une solution complète comme WooCommerce pour des projets complexes ou une approche plus simple avec WPMarmite Pay pour des besoins plus légers, l'essentiel est d'adopter la solution qui correspond à vos objectifs.

Il est maintenant temps de passer à l'action et de mettre en place votre boutique en ligne. Alors, soyez relax et lancez-vous.

Je vous souhaite un bon succès dans cette nouvelle aventure ! 😊