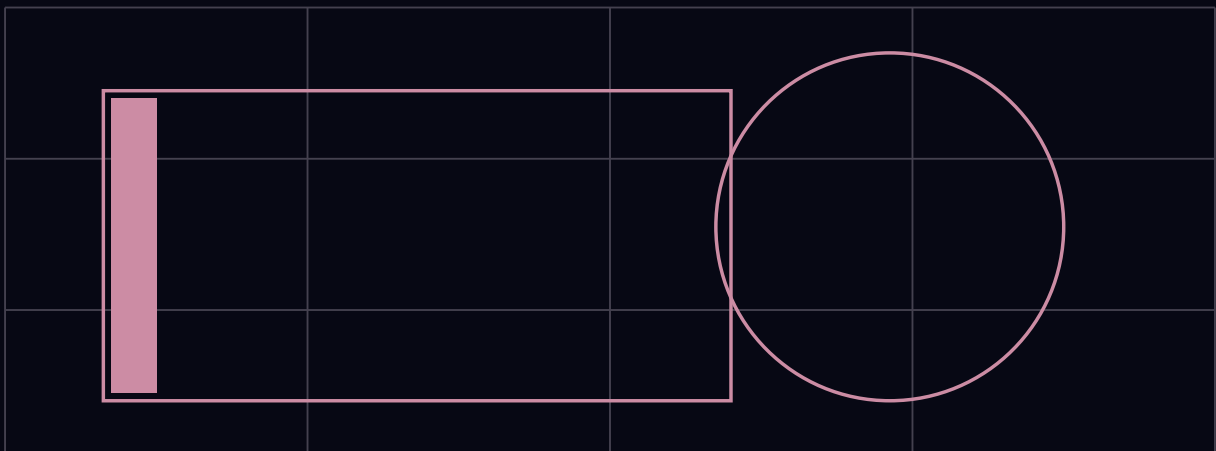


Édition Future.

E-COMMERCE

Créer une boutique en ligne

Du catalogue à la livraison après paiement



GUIDE PRATIQUE

PROJET GUIDÉ · EXERCICES CORRIGÉS

COMMENCER

Votre trajectoire

Construire un parcours d'achat compréhensible et distinguer commande, paiement et livraison.

Pour qui ?

Entrepreneurs et créateurs web qui préparent une petite boutique de produits physiques ou numériques.

Avant de commencer

Un produit défini, des droits de vente et un compte de paiement en mode test.

Projet fil rouge

Concevoir la vente d'un guide numérique fictif, du programme visible au téléchargement privé après paiement confirmé.

Les exemples de prix sont fictifs. Le cadre fiscal, les CGV, les garanties et la rétractation doivent être adaptés au produit et à la situation réelle avant toute vente.

À la fin, vous saurez

- 01 Décrire le produit, le prix total et les conditions.
- 02 Valider une commande côté serveur.
- 03 Tester paiement refusé, doublon, livraison et remboursement.

Travaillez sur un cas réel, conservez vos hypothèses et ne validez une étape qu'avec une preuve observable.

E-COMMERCE

1. Vendre un résultat correctement décrit

Éviter les surprises entre la fiche et le produit.

La fiche produit précise destinataire, niveau, prérequis, contenu, format, compatibilité, langue et ce qui n'est pas inclus. Pour une formation, distinguez guide PDF, cours vidéo et accompagnement humain. Un PDF seul ne devient pas une formation tutorée par son titre.

Présentez le prix total applicable, les frais éventuels, les modalités d'accès et le contact. Un extrait permet d'apprécier le niveau réel. Ne créez pas de rareté artificielle, de remise fictive ni de résultats d'élèves inventés.

Cadre de décision

Offre	Contenu, format et limites
Prix	Total et frais avant engagement
Accès	Livraison et support explicites

PASSAGE À L'ACTION	Rédigez la fiche d'un guide fictif et faites comparer chaque promesse au fichier.
PREUVE ATTENDUE	Une fiche sans promesse absente du livrable.
POINT DE VIGILANCE	Le nombre de pages n'est pas une preuve de maîtrise acquise.