L' e-commerce ou commerce électronique regroupe l'ensemble des transactions commerciales s'opérant à distance par le biais d'interfaces électroniques et digitales.

En 2012, **32 millions de Français** ont acheté en ligne, selon la Fédération e-commerce et vente à distance (Fevad).
C'est dire l'engouement du public pour les **nouvelles technologies**. Avec l'émergence de ces nouveaux comportements d'achat, le **commerce doit désormais se "connecter"**.
Contrairement aux idées reçues, l'**e-commerce** n'a pas forcément un rôle néfaste sur les commerces physiques.

Au contraire, le **secteur des services** peut connaître l'effet inverse, comme pour les secteurs de la beauté et du bien-être. L'e-commerce endosse un **rôle moteur dans le développement de la notoriété** des établissements (Spas, salons de coiffure, instituts de beauté, etc.), en étant la **vitrine virtuelle** de leurs savoir-faire et générant du trafic en boutique. Pour arriver à ce résultat favorable, une stratégie en aval doit être pensée avec des outils marketing adaptés et des partenaires compétents.

Les commerçants indépendants ont plus de difficultés à émerger. Leur faiblesse repose sur le fait qu'au delà de leur zone, ils ont souvent peu de visibilité. Même si la **création d'un site Internet** apparaît comme un premier élément de réponse pour **drainer du trafic**, il est plus compliqué de **générer du trafic vers son site Web**, compétence que n'a pas forcément tout gérant d'un établissement de quartier.

Le comportement d'achat des **internautes** a bien changé : ils veulent se forger leur propre opinion et ont besoin de juger depuis leur ordinateur ou leur mobile de la qualité et de la **fiabilité des offres** qu'ils consultent : ils lisent les avis, regardent les photos et les vidéos, comparent les prix.
C'était déjà le cas pour les biens matériels, cela le devient aujourd'hui pour les biens immatériels, avec sans doute un niveau d'exigence encore plus élevé s'agissant de services à la personne les touchant à proprement parlé. Sur ce marché, il leur semble aussi naturel de pouvoir prendre rendez-vous quand bon leur semble.

Par ailleurs, l'ultra proximité n'est plus nécessairement un pré-requis pour les **consommateurs** qui sont désormais prêts à se déplacer s'ils estiment que le **rapport qualité/prix** en vaut la peine.
Alors comment combiner ces **nouveaux comportements de consommation** à la peine qu'éprouvent certains **commerces** à émerger ? C'est là l'essence même du Web to Store.

Les pièges à éviter :

1. Plaquer son offre physique sur son site Web : proposer sur sa nouvelle boutique en ligne l'intégralité de son catalogue n'est généralement pas une bonne idée. "Sur le Web, il faut savoir construire une offre homogène, en terme de niveau de prix par exemple."

2. Chercher l'originalité à tout prix : s'imaginer qu'il soit indispensable pour réussir d'avoir le site le plus original et le plus beau est une erreur, il faut rester en adéquation avec sa clientèle. Un site très élaboré n'augmentera pas forcément vos ventes et ne sont pas à la portée de toutes les bourses. Préférez un site sobre, clair et simple. Bien sûr, tout dépend de votre domaine d'activité.

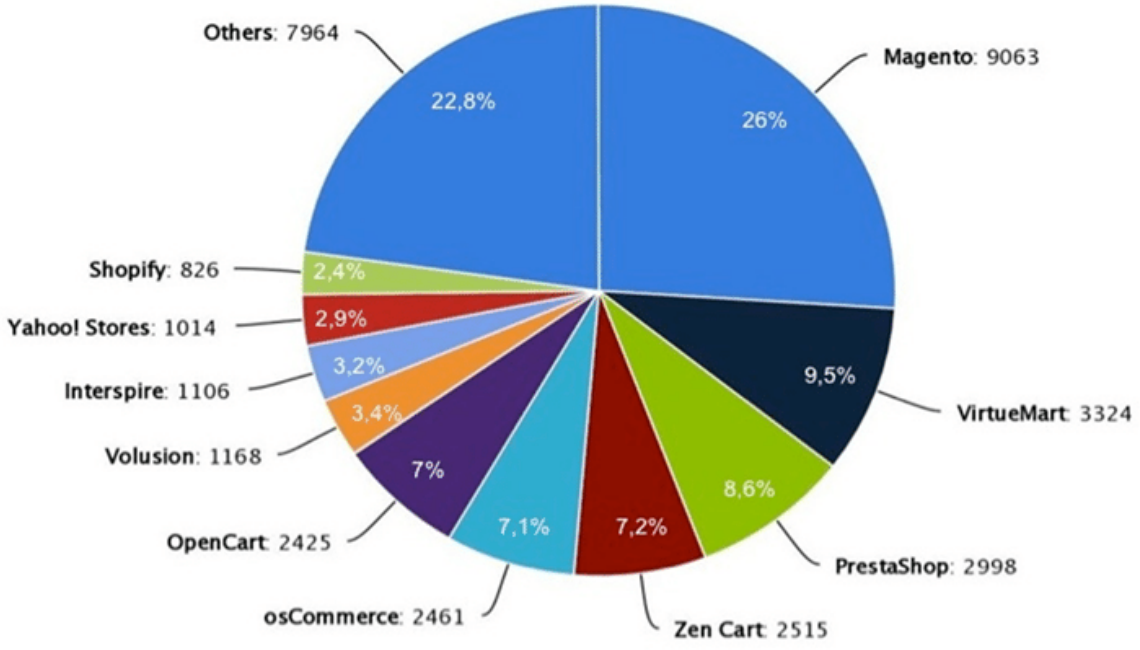
3. Ne pas échanger avec ses clients : L'interaction est le fondement d'internet. Comme pour le commerce traditionnel, l'échange avec le client est important sinon il ne revient pas.

4. S'imaginer que tout est facile dans le commerce en ligne : Certains ont l'impression que la création d'un site suffit mais il faut passer du temps au quotidien pour **gérer son image sur la toile**. Il faut continuellement améliorer son site.

5. Négliger le marketing en ligne : Le travail sur internet demande un travail de communication. Il faut s'assurer que sa boutique en ligne soit visible et utiliser des mots clés pour **optimiser le référencement.**

Classement des plateformes d'e-commerce dans le Monde par Ludovic Passamonti :

Voici une étude trouvée sur le blog Tomrobertshaw.net qui établi un classement des solutions e-commerce les plus utilisées dans le monde. Ce classement est basée sur l'étude des 34 864 sites e-commerce qui figurent dans le TOP 1 million des sites les plus populaires d'Alexa.



Sans surprise, on trouve Magento en tête du classement avec 26% des sites recensés, puis VirtueMart avec 9,5% (qui a dit que Joomla n'avait pas d'avenir dans l'e-commerce ?), et... Prestashop sur la 3ème place du podium avec 8,6% des sites !

Expertisme **vous accompagne dans la création et la réalisation sur mesure de votre site web : un outil incontournable de communication, de conquête commerciale ou de fidélisation !**C'est pourquoi notre équipe de **webmasters et de développeurs** vous propose **la création ou refonte de votre site internet** grâce à un **développement personnalisé sur mesure**.