



### Prix Pack site E-COMMERCE 2009

#### Tarifs de Base Pack site E-Commerce

Fonctionnalités e-commerce	Pack Basic	Pack Essentiel	Pack Confort	A la Carte
<b>Prix site E-commerce moyen par mois – Contrat sur quatre ans</b> <i>(Voir Conditions Générales de Vente pour le détail)</i>	150 € à la création et 69 €/mois	200 € à la création et 89 €/mois	250 € à la création et 119 €/mois	Devis
<b>Référencement (Google, Yahoo, etc.)</b>	Plus Trafic	Super Trafic	Super Trafic	Tous
<b>Création du fond de site E-Commerce</b>				
<b>Nombre de pages de présentations</b>	5	10	15	Illimité
<b>Nombre de catalogues « magasin en ligne »</b>	1	2	3	Illimité
<b>Nombre de produits dans chaque catalogue</b>	20	50	200	Illimité
<b>Déclaration à la CNIL</b>				
<b>Outil d'analyse du trafic</b>				
<b>Gestion des produits catalogue(s)</b>	Autonome	Autonome	Autonome	Autonome
<b>Modification des textes pages présentation</b>	4/an	8/an	12/an	Illimité
<b>Possibilité de créer des pages de présentation</b>				
<b>Gestion du panier</b>				
<b>Paiement en ligne et Transfert bancaire sécurisé</b>				
<b>Suivi de la commande</b>				
<b>Gestion des stocks (seuils d'alerte)</b>				
<b>Création du catalogue téléchargeable (PDF) + mises à jour automatiques</b>		Option		
<b>Navigation optimisée dans le(s) catalogue(s)</b>				
<b>Catalogue multi-vues Produits/Rayons ou Catégories/Marques</b>				
<b>Recherche rapide (pré-indexation) sur Produits/Rayons ou catégories/Marques</b>				
<b>Gestion clients</b>				
<b>Newsletter</b>				
<b>Campagne promotionnelle :</b>				

<b>Gestion reportage créer/modifier/effacer</b>				
<b>Gestion des témoignages</b>				
<b>Mise à jour dynamique des pages de présentation</b>		Option	Option	
<b>Module de recherche dynamique</b>				
<b>Recommandations pilotées par le vendeur/l'acheteur</b>				

### Options Disponibles

<b>Mise à jour supplémentaire</b>			
<b>Logo dynamique ou statique</b>			
<b>Bannière Pro+</b>			
<b>Adresse email supplémentaire</b>			
<b>Référencement supplémentaire</b>	Plus Trafic	Super Trafic Sur Mesure	Tous
<b>Page dynamique</b>			
<b>Kit paiement en ligne sécurisé</b>			
<b>Site e-commerce intégralement autogéré</b>			
<b>Fonctionnalités « magasin en ligne » avancées</b>			
<b>Demandes spécifiques</b>			
<b>Analyse avancée du référencement</b>			

### Prix E-Commerce – Options

Options	Prix
<b>Mise à jour supplémentaire</b>	2,50 €/mois
<b>Logo Statique</b>	A partir de 350 €
<b>Logo Dynamique</b>	A partir de 500 €
<b>Création Bannière Pro+</b>	A partir de 500 €
<b>Adresse email supplémentaire</b>	2,50 €/compte
<b>Page dynamique</b>	349 €/page
<b>Référencement Plus Trafic</b>	289 € TTC
<b>Référencement Super Trafic</b>	1019 € TTC
<b>Site internet intégralement autogéré</b>	Devis

## Prix E-Commerce – Variantes

Variantes	Prix
<b>Développement informatique, gestion reporting, gestion de la relation client, etc.</b>	49 €/h
<b>Demandes spécifiques (animations, fonctionnalités)</b>	49 €/h
<b>Maintenance / modification de pages magasin en ligne</b>	49 €/h

Voir les [conditions générales de vente](#) pour tous les détails

"TVA non applicable, art. 293 B du C.G.I."  
SIRET : 504 508 235 00018 APE : 9499Z

Tarif spécial pour les Associations et les Auto-Entrepreneurs, n'hésitez pas à [nous consulter](#).

N'hésitez pas à nous demander un [devis](#).

### Information complémentaire

Le prix de nos packs créations de site E-commerce est tout compris. Le client est pleinement propriétaire du site (graphismes, photos, etc.) après les quatre 4 ans de souscription.

### Voir également :

[Création Pack Site E-Commerce](#)

[Création Pack Site Internet](#)

[Référencement Site Internet](#)

[Créations Logos](#)

[Créations Animations Web](#)

[Référencement Pro](#)

[Charte de référencement](#)

[Tarifs Print](#)

[Référencement sponsorisé](#)

[MAO](#)

[Retour Nos Tarifs](#)

[Tarifs Sites Plus](#)

### Votre projet e-commerce

Tout d'abord, il vous faut bien penser votre projet. Vous devez notamment répondre aux questions suivantes : Quels produits ou services souhaitez-vous vendre ? Quelle est votre clientèle cible ? S'agit-il d'entreprises ou de particuliers ? S'agit-il d'une clientèle de spécialistes ? Avez-vous besoin d'un catalogue et d'une gestion de panier électronique ? Quel type de paiement souhaitez-vous ?

Une étude des solutions retenues par vos concurrents est indispensable pour mieux définir votre projet et vous aider à vous différencier de vos concurrents.

GL-AGENCY-COMMUNICATION peut vous aider dès le début de votre réflexion et construire avec vous le site e-commerce que plébisciteront vos clients.

### Vos produits et services :

Lorsque votre projet est bien élaboré, vous devez vous concentrer sur ce que vous vous voulez vendre en ligne. Combien de produits souhaitez-vous vendre ? Si vous mettez en place un catalogue, combien de produits / services contiendra t-il ?

GL-AGENCY-COMMUNICATION pourra vous assister pendant cette étape.

### Les points forts de votre e-commerce :

Lors de la rédaction de votre cahier des charges, sachez mettre en avant vos points forts. Sachez positionner votre offre e-commerce pour attirer vos prospects et les transformer en clients fidèles. Si votre offre est conséquente, il vous faudra rassembler vos produits par catégorie, afin de rendre plus lisible la lecture de votre offre commerciale.

Par son expertise, GL-AGENCY-COMMUNICATION pourra vous assister dans cette démarche.

### **Votre magasin ou service en vente :**

En choisissant GL-AGENCY-COMMUNICATION pour réaliser votre site e-commerce, vous avez la garantie d'un site marchand clé en main, fonctionnel, très efficace et très facile à gérer.

Que votre projet soit un petit site marchand, éventuellement limité à une seule page de paiement, ou un gros site marchand (Cybermarché), avec GL-AGENCY-COMMUNICATION, vous êtes assuré de disposer d'un site e-commerce optimisé.

### **Introduction :**

Que vous démarriez une activité de vente en ligne ou que vous ayez déjà un site marchand, vous êtes probablement sensibilisé au référencement naturel\*. Pourtant beaucoup de vendeurs de sites internet considèrent qu'il est inutile d'être bien référencé sur le web et que seul les comparateurs de prix sont importants ; C'est une grave erreur !

En effet un site internet e-commerce stable\*\* devrait avoir une répartition de son trafic 1/3 via référencement sponsorisé, 1/3 via le référencement naturel, 1/3 en accès direct. En mode transitoire\*\* le taux de flux direct est moindre.

Ces ratios ne sont que très rarement respectés, et l'affiliation est souvent largement majoritaire (avec souvent de maigres résultats, mais tout dépend du secteur d'activité). Le budget sponsorisé est donc très souvent très conséquent. Or, un site marchand bien fait, c'est l'assurance d'un référencement naturel gagnant et donc d'une publicité « gratuite ».

### **Référencement Catalogue Site E-commerce :**

Même si ce type de site est très particulier, il existe des techniques peu connues pour référencer naturellement votre catalogue. Nous pouvons vous accompagner pour bien référencer un catalogue qui, par définition, comprend plusieurs dizaines ou plusieurs centaines de produits et offre donc un potentiel très important pour augmenter significativement vos ventes et transformer votre expérience de vente en ligne en un succès garanti.

Que choisir entre payer pour être dans que choisir (où d'autres sont déjà) ou être sur les Champs Elysées du web ? N'oubliez pas que beaucoup d'internautes ne font pas appel aux comparateurs de prix. Sans compter qu'une place en top de Google est un gage de sérieux.

Chez GL-AGENCY-COMMUNICATION nous ne vous promettons pas la Lune, mais en fonction de vos objectifs nous vous proposons le programme qui vous convient le mieux. Vous rêvez de plusieurs centaines, voir plusieurs milliers de visites par mois sur votre site. C'est possible, si votre secteur d'activité le permet. Cependant, ce que nous pouvons vous garantir c'est d'être en premières places sur Google à moindre coût.

### **Référencement site e-commerce par Réseau :**

Votre magasin est-il bien connecté à son réseau idéal ? Nous vérifions que cela est bien le cas et que vous êtes bien positionné sur les réseaux professionnels et sociaux, pour optimiser le référencement de votre site e-commerce.

Cet aspect peut faire toute la différence avec vos concurrents. N'oubliez pas qu'internet est un canal de vente exceptionnel à condition que le référencement soit optimisé, pour être hyper performant. Essayer la vente en ligne est une chose, se donner toutes les chances de réussir dans la vente en ligne en est une autre. Ne confiez pas vos espoirs et votre avenir professionnel, à des amateurs ou à des professionnels qui n'ont pas su, eux-mêmes, optimiser leur positionnement naturel.

### **Conclusion :**

Le référencement naturel des sites e-commerce est très souvent négligé. Ne faites pas cette erreur, ne souscrivez pas à une offre logiciel tout compris, ce serait la probabilité d'un échec. Seules les solutions sur mesure peuvent vous garantir un référencement optimisé de votre site e-commerce.

Ne conditionnez pas votre plan de développement uniquement à votre budget de publicité. Dans la période de crise économique que nous traversons, la recherche d'économies substantielles rend le référencement naturel incontournable.

Le référencement naturel est la preuve d'un site bien conçu et donc bien perçu par les prospects. Le référencement par des liens commerciaux payants ne pourra jamais apporter cette garantie. Or l'efficacité d'un site internet dépend d'abord et avant tout de la perception qu'en ont les visiteurs.

Le référencement naturel est donc à la fois, le meilleur moyen de juger de la qualité du site et la solution la plus économique pour le rendre visible.

*\* Le référencement naturel correspond à l'apparition « naturelle » c'est-à-dire non sponsorisée, dans les résultats des moteurs de recherche. Un site est positionné sur des mots clés issus en grande partie du texte des pages qui le compose.*

*\*\* Le mode stable, est un mode ou le site est établi. A l'inverse, le mode transitoire est la phase de démarrage, consécutive à la création ou à la refonte après modification du site internet.*