

IUT d'Arles
Aix Marseille Université

2017
2018

**QUENTIN
PESTRE**

LP ATC CW



**STAGE DE CRÉATION WEB,
VISUEL, E-MARKETING ET
COMMUNICATION**

SARL **DIRECTECK**
Tuteur : **David JAFFEUX**

Enseignant tuteur : **Anne ESME**

SOMMAIRE

Introduction.....	4 à 5
Présentation de l'entreprise.....	6 à 9
Sujet du stage.....	10 à 11
Activités sur directeck.fr.....	12 à 20
Contexte.....	13
Migration.....	14
Problèmes.....	14 à 15
Formulaires.....	16
Filtres à facettes.....	17
Visuels.....	18
Séances photos.....	19
Poseurs.....	20
Activités sur resine-net.com.....	21 à 38
Visuels.....	24 à 29
Logotype.....	24 à 25
Favicon.....	25
Les slides.....	26
Visuels pages d'accueil.....	27
Photos catégories.....	28 à 29
Création de produits.....	30
Formulaire de contact.....	30
Codage.....	31
Promotions.....	32
Mentions légales.....	33
Transport.....	33
Filtres à facettes.....	34
Référencement et publicité.....	34 à 38
Démonstration de poses.....	39
Créations de vidéos et Animation du logotype.....	39
Erreurs de traduction.....	40
Activités annexe 41 à 43	
Photo des productions sur mesures.....	42
Animation des réseaux sociaux.....	43
Réunion à la CCI.....	43
Analyse.....	44
Remerciements.....	45
Lexique de mots clefs.....	45
Organisation du temps de travail.....	45
Conclusion.....	46



INTRODU

CTION



Le stage est une partie importante de notre formation, il permet d'acquérir des compétences professionnelles nécessaires, aussi bien sur le savoir-être, le savoir-faire que le savoir-vivre.

Pour ma part je l'ai réalisé dans une petite entreprise au cœur de ma région natale située dans le Puy-de-Dôme, au centre de la France. J'ai réalisé ce stage dans une petite ville dont vous n'aurez sûrement jamais entendu le nom, Aubière, situé proche de Clermont-Ferrand qui est la métropole économique et plus grande ville d'Auvergne.

Dans ce rapport je vais vous présenter de façon concise mais précise le travail que j'ai réalisé pendant ces 14 semaines. Je parlerai aussi de mon entreprise d'accueil, de son organisation, de l'évolution qu'elle a connue et de son histoire. Puis je ferai mon possible pour avoir une analyse constructive de mon travail ainsi que de mon stage dans sa globalité.

**EN ESPÉRANT QUE
VOUS PASSEREZ
UNE BONNE
LECTURE ...**

1.

PRÉSENTATION

DE L'ENTREPRISE

QU'EST CE QUE DIRECTECK ?

DIRECTECK est une SARL (Société à Responsabilité Limitée) spécialisée dans la vente de teck de Birmanie. Le teck est un bois imputrescible qui est très largement utilisé dans la construction navale, dans la construction navale, ainsi que pour l'aménagement des maisons (salons extérieurs, terrasses, salles de bains, portails ...).

Tous les produits sont vendus sur le site de e-commerce www.directeck.fr.

Nous vendons du teck brut, du teck raboté, du teck en planche, de l'ameublement en teck, des produits d'entretien et de nettoyage du teck, ainsi que des produits de rénovation pour les maisons et les bateaux.

L'entreprise Teak Design est rattachée à Directeck et réalise toutes les demandes de produits sur mesure (des panneaux jointés pour le sol des pont de bateaux, de l'ameublement, des caillebotis, des passerelles pour bateaux, des assises de bar...).

HISTOIRE

DIRECTECK à commencé en 2004 après que David JAFFEUX étant épuisé de s'occuper de plusieurs restaurants et de gérer près de 15 employés a voulu retourner à sa passion, le nautisme.

Il décida de vendre ses restaurants et de créer Directeck. Il a commencé son activité seul, a importer des conteneurs de teck directement de Birmanie. En laissant la gestion de la marchandise à l'entreprise de transport Ziegler.

Ziegler pendant de nombreuses années s'est occupée de stocker la marchandise et d'expédier directement chez les clients. M. Jaffeux s'occupait quand à lui, de tout le reste. Il créa son site www.directeck.fr sur une solution e-commerce peu connue nommée Store Factory.

Dans les années 2015 il a décidé de prendre la gestion totale de l'entreprise et acheta un entrepôt à Aubière...



HISTOIRE

Fort de cette acquisition immobilière. Et avec une activité qui ne cessait de croître, une personne pour s'occuper de l'expédition a été emboché.

En 2015, M. Laurent Serre est embauché comme préparateur de commande chez DIRECTECK. Il s'est occupé aussi de la gestion et de l'organisation de son espace de travail encore nouveau. Pour cela il a fabriqué toutes les infrastructures de rangement afin de faciliter le travail futur.

Avec cet essor de notoriété des demandes de réalisation de produits sur mesure ont commencé à arriver. Pour des raisons juridiques il était compliqué de vendre ces réalisations avec le même statut juridique que celui de Directeck. Il a été nécessaire de créer une autre entreprise nommée Teak Design implantée dans les mêmes locaux que Directeck qui consacre à la création de produit sur mesure. Un menuisier, ébéniste a ensuite été embauché.

Peu après les débuts dans ces nouveaux locaux une employée chargée de la communication et du webmarketing a été recrutée et a été remplacée en 2017 par Mme Laura Berthelin. Laura a un travail très polyvalent au sein de la structure.

Elle s'occupe du SAV, du secrétariat, de la communication, du web, d'une petite partie commerciale, du marketing, de la gestion des transports, de la gestion des réseaux sociaux ...

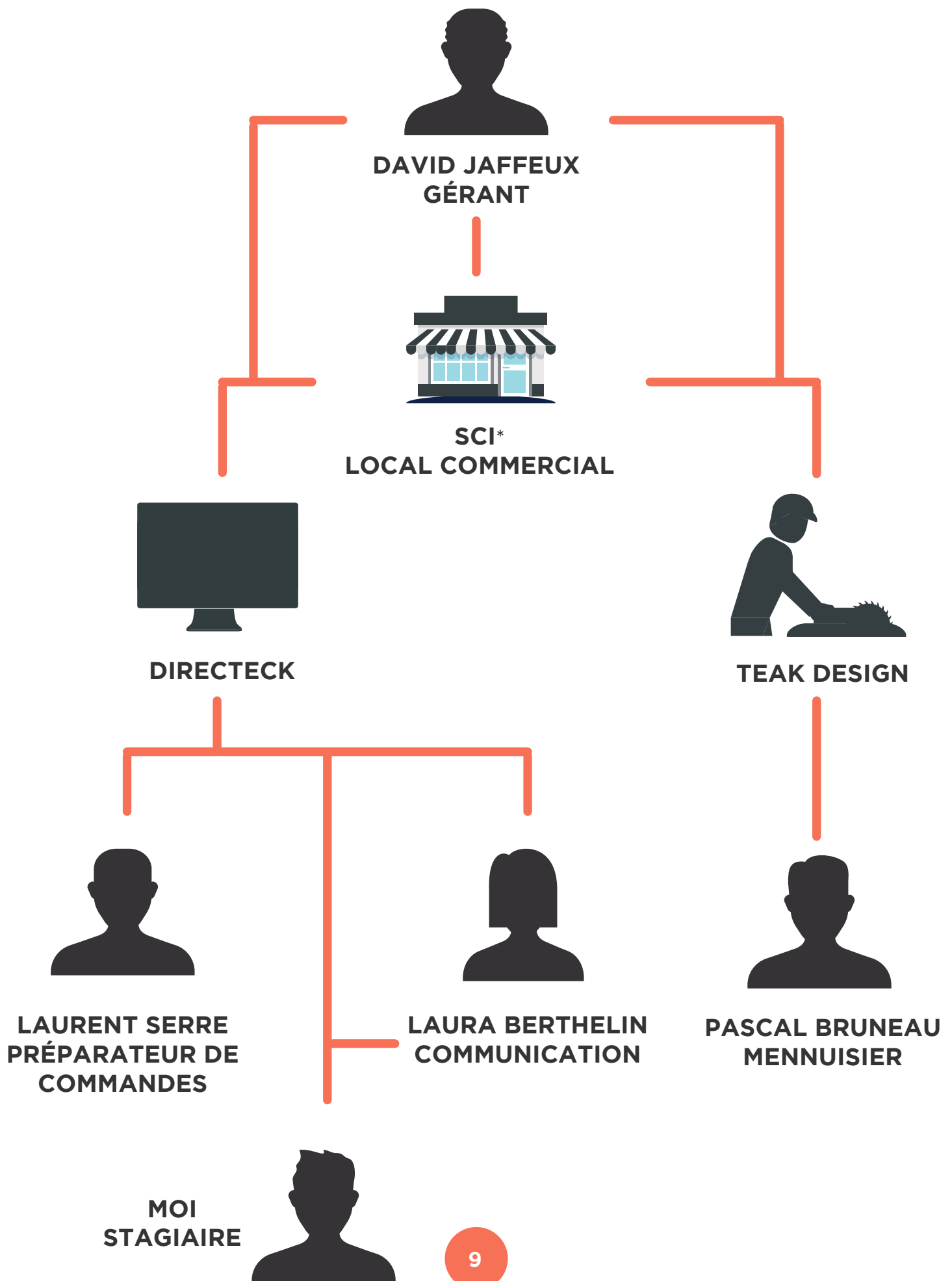
Ma mission a été d'alléger un peu son travail. J'ai eu d'autres missions complémentaires dont nous parlerons ultérieurement.

LA SOCIÉTÉ ACTUÉLEMENT ...

La société Directeck se porte actuellement bien, elle possède même 15 jours d'avance de chiffre d'affaire par rapport à l'année dernière. Elle gagne entre 5 à 15% de chiffre d'affaire par an.

Cependant un contrôle suite à une directive Européenne vient remettre en question cette bonhomie. En effet les papiers donnés par l'Etat Birman démontrant la légalité des bois importés n'ont plus de valeurs juridiques à cause d'une étude allemande qui démontrerait que la Birmanie est un pays corrompu. Des démarches sont en cours...

SCHÉMA RÉCAPITULATIF DE L'ORGANISATION DE L'ENTREPRISE





LE SUJET

DU STAGE



Le sujet du stage est de m'occuper des sites e-commerce de l'entreprise.

Ma mission première était de reprendre totalement un site e-commerce secondaire nommé Resine-net qui était tout juste commencé et dont j'ai totalement repensé aussi bien le design, l'arborescence que l'ergonomie. Ce site est spécialisé dans la vente de résines pour les sols de bateaux, maisons et véhicules.

De plus j'ai aussi travaillé sur le site principal (directeck.fr), où j'ai modifié quelques parties graphique ainsi que corrigé quelques erreurs techniques.

Pour bien comprendre le travail que j'ai réalisé je vais expliquer plus en détail. Pour ce faite, dans un premier temps je vais expliquer le travail réalisé sur directeck.fr puis je parlerai de Resine-net.com ainsi que les démarche techniques et graphiques auxquelles j'ai dû faire face. Pour finir j'expliquerai les travaux annexes réalisés.

A SUIVRE MES ACTIVITÉS CHEZ DIRECTECK...

2. MES ACTIVITÉS SUR DIRECTECK.FR

DIRECTECK

CONTEXTE

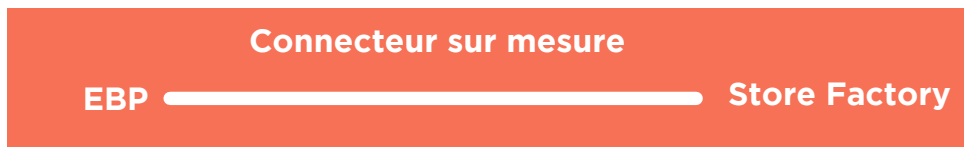
Mon travail dans l'entreprise a été dans un premier temps, de remettre le site e-commerce en fonction suite à une migration de solution e-commerce, de Store Factory vers Prestashop.

Avec la loi anti-fraude il a été nécessaire pour Directeck d'avoir un logiciel de gestion commerciale

conforme à la loi. Pour cela la version d'EBP a été changée vers EBP OL.

Toutes ces modifications ont été réalisés juste avant mon arrivée dans l'entreprise et ont été déterminantes dans le travail que j'ai eu à réaliser.

Configuration du système informatique avant mon arrivée :



Configuration du système à mon arrivée :



EBP et EBP OL sont des logiciels de gestion commerciale ils permettent de faire les bons de livraison, les factures, les devis, la comptabilité, donner le prix des produits, calculer les marges, gérer les stocks etc...

Le connecteur a pour but de communiquer entre le logiciel de gestion commerciale et la solution e-commerce, il permettra d'actualiser les flux d'informations d'EBP qui est maître sur Prestashop qui prend les informations données dans EBP.

Donnons un exemple pour que ce soit plus simple. Si un produit est acheté sur le site e-commerce admettons qu'il y en a deux en stock, si un client achète un exemplaire il sera automatiquement actualisé sur EBP et vice-versa si un produit est vendu en dehors de Prestashop il sera actualisé quand même dans le stock de la solution e-commerce.

DIRECTECK

MIGRATION

Ma collègue, Laura avec l'aide d'un développeur web a fait la migration de Store-Factory vers Prestashop avant mon arrivée dans le stage, les éléments suivants ont été importés dans un tableur au format .csv :

- Le descriptif des produits mis en vente sur le site e-commerce
- Les photos
- Les références
- Les poids
- Les prix
- L'identité de la catégories dans lequel se trouve le produit
- Ainsi que d'autres critères qui étaient pris en compte dans Store-Factory mais pas dans Prestashop.

La migration d'EBP vers EBP OL c'est faite à l'aide d'un logiciel de la marque, l'ensemble a été réalisé avec : ma collègue, le gérant, ainsi qu'une assistante EBP qui pouvait intervenir sur l'ordinateur à distance grâce au logiciel Team Viewer. Toutes les données ont été migrées, en plusieurs fois parce que des bugs coupaient le transfert. Cette migration qui devait durer 2h a en réalité duré 2 jours. Et de nombreux mois pour le régler. Des formations ont aussi été achetées, car la nouvelle version serait très compliquée à utiliser.

PROBLÈMES

Cette migration a produit beaucoup d'erreurs.

Certaines erreurs sont faciles à expliquer comme les problèmes dans les références. Toutes les références commençant par «0» ont été mal importées.

Le tableur prenant la référence pour un chiffre a donc décidé de simplifier l'écriture en supprimant les «0».

En conséquence il a fallu repérer toutes les anciennes références et rajouter ce nombre sur Prestashop.

Si la référence n'est pas bonne le connecteur et EBP ne communiquent pas et aucune information n'est transmise au logiciel de gestion commerciale. Ce qui provoque des erreurs de stock, de prix, de description etc...

Mais d'autres erreurs sont plus difficilement explicables comme des produits importés sans prix, des produits sans références, sans photos, sans descriptifs ou mal rangés dans la mauvaise catégorie... En clair beaucoup de problèmes sont survenus. Il a été nécessaire de vérifier chaque produit un par un et il y en avait près de 5 000 dont près de 3 000 actifs!

DIRECTECK

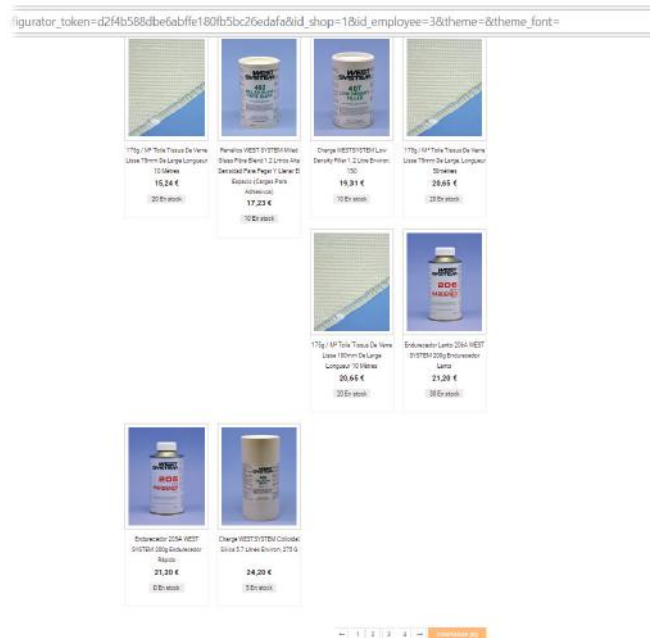
PROBLÈMES

Dès le départ un important travail de vérification m'a été demandé. Nous avons chacun examinés des catégories et travaillé pour corriger et vérifier chaque fiche produit de façon rapide. Ces erreurs empêchaient les clients d'acheter et beaucoup de ventes ont été perdues.

Certains produits ont même totalement disparu il a fallu les repérer et les refaire totalement.

Comme nous pouvons le voir ci-joint une mauvaise importation des titres, avec des titres beaucoup trop longs ont provoqué un décalage dans les produits, il a fallu raccourcir les titres pour que les produits soient bien classés.

Le travail de vérification est de correction m'a pris un mois. Le site est disponible en 3 langues : Français, Anglais, Espagnol ainsi chaque produit devait être contrôlé dans chaque langue.



Boutique avec une erreur de titre



Boutique sans erreur de titre

DIRECTECK

FORMULAIRES

Il m'a été demandé de créer des formulaires notamment pour que les clients puissent faire des demandes de devis directement en ligne.

J'ai ainsi fait une importante recherche et j'ai trouvé un plugging qui pouvait répondre à nos attentes, j'en ai parlé à ma collègue, qui en a parlé au développeur de l'agence de communication qui a fait le site directeck.fr sur Prestashop. En collaboration avec le développeur nous l'avons mis en place sur le site.

J'ai ainsi créé 5 formulaires, avec le module «Powerful Form Generator», qui sont :



- Demande de devis pour les panneaux jointés sur mesure
- Demande de devis pour les caillebotis sur mesure
- Formulaire de devis, en général
- Demande d'ouverture de compte professionnel
- Demande de paiement de mon Devis

Exemple de formulaire

FILTRES À FACETTES

Le développeur à mis en place le module et nous, nous avons installé les filtres à facettes en fonction, afin que les clients puissent filtrer facilement leurs recherches (dimensions, largeurs, marques etc...).

Pour que le filtre fonctionne il faut mettre dans chaque produit des attributs. Nous pouvons donner toutes les caractéristiques et les attributs que nous voulons.

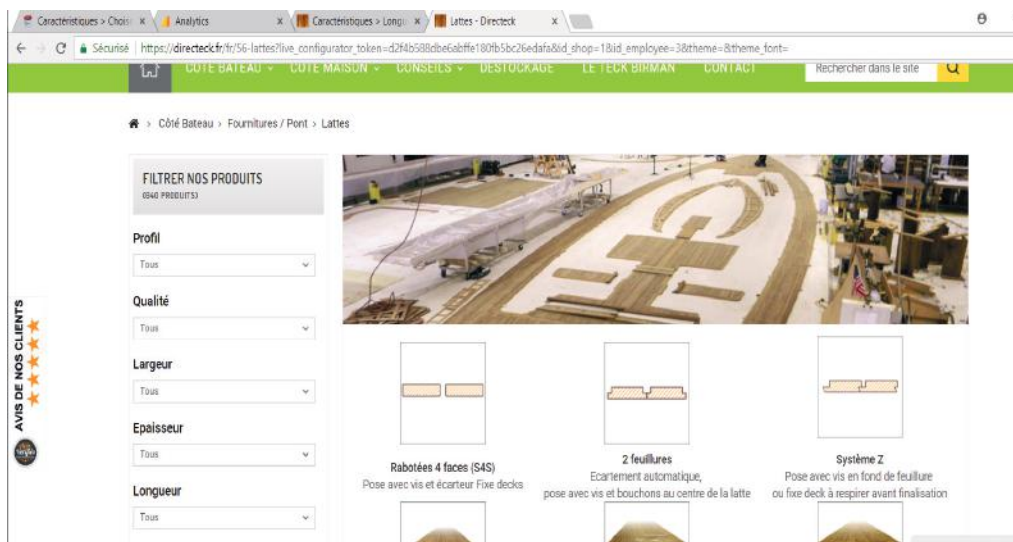
Dans le BackOffice de Prestashop (l'endroit où l'on peut administrer le site internet), nous avons la possibilité de faire des tableaux de caractéristiques.

Par exemple nous définissons le tableau «dimension» qui aura les valeurs : 100mm, 200mm, 400mm... on peut définir n'importe quelles valeurs.

Une fois renseigné nous allons sur la fiche produit et nous attribuons les caractéristiques par exemple pour une planche de 1 500mm de long 45mm de large et 10mm d'épaisseur.

Dans l'attribut longueur il faudra mettre la caractéristique 1500mm. Dans l'attribut largeur il faudra mettre la caractéristique 45 mm. Et dans l'attribut épaisseur il faudra mettre la caractéristique 10mm.

Donc vous l'aurez compris il faut prendre chaque produit un par un et leur donner leurs propres attributs respectifs. Un fois ce processus réalisé, chaque client a la possibilité de filtrer sa recherche en fonction des critères que nous avons rentré.



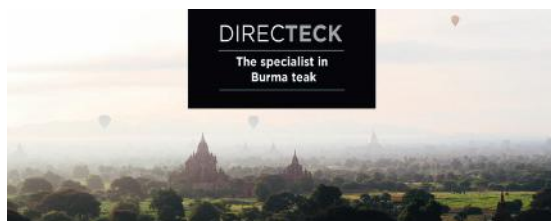
Par exemple vous pouvez voir ci-contre dans l'encadrement filtrer nos produits, les attributs : profil, qualité, largeur, épaisseur ainsi que longueur.

Le client peut ainsi directement trouver ce qu'il recherche sans avoir à regarder tous les produits un par un.

DIRECTECK

VISUELS

J'ai réalisé des visuels pour le site directeck.fr, notamment pour le slider de la page d'accueil.



J'ai pris des photos des produits dont le packaging avait changé, dans le petit studio photo de l'entreprise.



DIRECTECK

COMMENT SE DÉROULE UNE SÉANCE PHOTO ?



Une séance photo commence toujours par le réglage du studio, nous pouvons régler l'intensité des flashes ainsi que leurs directions et leurs inclinaisons.

Nous réglons aussi le boîtier photo, la vitesse d'obturation et l'ouverture de la focal en fonction de la lumière qui est présent dans la pièce et du rendu que l'on veut donner.

Nous faisons ensuite les shootings des produits. Une fois les photos réalisées un important travail de post-production nous attend.

Pour avoir un rendu homogène nous détournons toutes les images et incorporons un fond blanc.

Pendant ce stage toutes les photos ont été réalisées par mes soins. Nous parlerons plus tard de photo prise hors du studio.



DIRECTECK

POSEUR

Le développeur de l'agence de communication qui a fait le site, s'est occupé de mettre le module en place avec la carte comme vous pouvez le voir ci-dessous. Je me suis occupé quant à moi, de rentrer les informations sur les poseurs. J'ai ainsi mis en place une liste de professionnels qui peuvent poser les réalisations sur mesure fait par le menuisier de l'entreprise Teak Design.

LES PROFESSIONNELS RECOMMANDÉS PAR DIRECTECK PRÈS DE CHEZ VOUS



Indiquer un code postal / ville / adresse pour trouver le revendeur proche de vous.

VOTRE LOCALITÉ DISTANCE

3.

MES

ACTIVITÉS

SUR

RESINE-NET.COM

RESINE-NET

Comme expliqué auparavant, Resine-net était un petit site encore un construction, avec tout à refaire et à repenser dessus. Je vais maintenant expliquer toutes les étapes que j'ai réalisé pour le remettre en forme et faciliter la navigation de l'utilisateur.

ARBORESCENCE

J'ai commencé par repenser totalement l'arborescence du site qui n'allait pas du tout. Il y avait des produits seul dans une catégorie et des dizaines de produits dans les autres. Je regrette maintenant de ne pas avoir pris des captures d'écrans de Resine-net avant mon intervention pour illustrer mes propos. Mais pour faire simple l'utilisateur qui ne connaissait pas les produits et qui n'était pas initié aux marques vendues ne pouvait pas s'y retrouver. Et même si il était intraitable sur la matière je pense qu'il aurait été difficile de naviguer sans utiliser la barre de recherche.

Pour repenser une arborescence d'environ 130 produits il faut tout d'abord comprendre l'utilité de chaque produits, pour cela je me suis mis à lire toute les fiches produits des fabricants pour essayer de comprendre l'utilité de chaque produit. Chose qui n'était pas forcément facile quand on n'a pas de grande notion

de bricolage. Vous l'aurez compris un grand travail pour m'informer a été nécessaire. Après avoir noté tous les produits sur un brouillon en essayant dès le départ de faire des classes pour me repérer. J'ai commencé à voir deux type de résines apparaître, les résines qui s'appliquaient sur le bois et les résines qui s'appliquent sur un revêtement ciment. Après des sous classe récurrentes m'ont sauté aux yeux, comme des résines pour entretenir, pour protéger, des produits de nettoyage, des produits d'applications, des outils etc... Je ne vais pas plus rentrer dans les détails car cela risque d'être très rébarbatif, je vais vous montrer un schéma de l'arborescence total du site. Je tiens cependant à rajouter que j'ai voulu faire une catégorie «PROMOTION» pour attirer les clients et pouvoir liquider les références que nous voulons plus avoir en stock. Vous trouverez l'arborescence page suivante.

RESINE-NET

ARBORESCENCE



Cette nouvelle arborescence a été un véritable tremplin pour le référencement, nous reparlerons de ce point ultérieurement.

**RETROUVEZ
L'ARBORESCENCE SUR :**

<https://resine-net.com/fr/sitemap>

RESINE-NET

VISUELS

Une fois l'arborescence terminée je me suis lancé dans l'aspect esthétique du site internet.

Je me suis entretenue avec Laura pour lui demander si elle voulait que j'utilise la même charte graphique que directeck.fr. Elle m'a dit que non, qu'il fallait changer. Le site avait déjà une charte graphique, blanc, rouge #E82325, gris #3F3F45 et noir. Du coup nous en avons discuté ensemble et on est parti sur la même charte graphique pour ne pas perturber d'avantage les clients qui avaient déjà commandé et avoir un fils conducteur sur le travail qui avait été fait.

LE LOGOTYPE :

Une des choses les plus impérative à mon sens à changer, était le logo, rien que ce changement allait fortement moderniser le site internet.



Ancien logo de Resine-net



Nouveau logo de Resine-net

RESINE-NET

J'ai voulu faire un logo simple, lisible, qui reprenait un peu le design du logo de directeck.fr pour rester dans le même univers. J'ai repris la charte graphique de resine-net j'ai éclairci un peu le gris pour gagner en fraîcheur et être plus dans une couleur qui représente la technologie (internet) qui allait bien avec le sujet «net». En ce qui concerne le rouge j'ai repris exactement le même que celui du thème et de la charte graphique. J'ai rajouté une petite goutte à la place d'un point sur le «i» pour représenter la résine. Cette goutte peut aussi être associée à une flamme, qui ramène aux produits inflammable et donc aux résines.

J'ai essayé de faire un logo très moderne et actuel pour casser fortement avec l'ancien design et vraiment remettre Resine-net au goût du jour. Cela va permettre aussi de rassurer les clients à acheter, et je l'espère d'augmenter les ventes.

FAVICON :

J'ai aussi changé le favion de Resine-net, toujours avec cette optique de modernisation :



*Ancien Favicon
de Resine-net*



*Nouveau Favicon
de Resine-net*

RESINE-NET

LES SLIDES

J'ai voulu refaire les visuels du carrousel de la page d'accueil, mon but était de re-moderniser le site e-commerce. Pour avoir une homogénéité et une cohérence avec le logo j'ai décidé de refaire tous les visuels en 2 langues (Français et Anglais)

LES ANCIENS SLIDES



Joint de calfatage SIS440 Teakdecking Systems
Résine net revendeur des produits TDS en France



Revêtements décoratifs • Étanchéité • Protection & finition des sols • Résine verticale



LES NOUVEAUX SLIDES



RESINE-NET

VISUELS DE PAGE D'ACCUEIL

J'ai de même fait une refonte totale des visuels de la page d'accueil en français et en anglais.

LES ANCIENS VISUELS



LES NOUVEAUX VISUELS



RESINE-NET

LES PHOTOS DE CATÉGORIES

J'ai inséré des photos dans chaque catégorie et sous-catégorie. J'ai réalisé certaines de ces photos lors d'une démonstration de résine dont je vous parlerez ultérieurement



RESINE-NET



RESINE-NET

CRÉATION DE NOUVEAUX PRODUITS

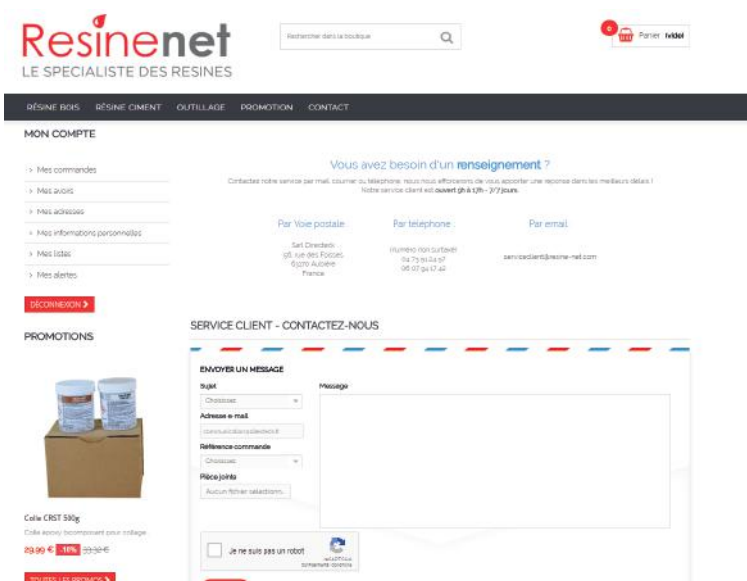
Beaucoup de produits étaient sur directeck.fr et pas sur resine-net.com, je les ai donc créé. J'ai par exemple mis toute la gamme WEST SYSTEM sur Resine-net environ 80 produits. J'ai retravaillé chaque description une à une pour qu'elle soit plus compréhensible. J'ai également inséré le catalogue de la marque qui explique le fonctionnement de ses produits. Le catalogue est disponible en document téléchargeable dans chacune des fiches-produits WEST SYSTEM.

J'ai fait des montages de plusieurs images pour que les produits qui n'avaient pas de photos afin de pouvoir illustrer ces produits quand même. La marque est très exigeante sur la présentation de ses produits, par exemple elle veut absolument un fond de couleur bleue exactement comme les photos prises dans leur studio. Il a été nécessaire de rajouter ce fond sur Photoshop.

J'ai redimensionné toutes les images et repris certaines afin d'avoir un rendu optimal sur la boutique. Après avoir fait tous ces changements sur Resine-net je les ai répercuté sur directeck.fr.

J'ai aussi mis en ligne des produits de la marque SOPAP, qui est un fabricant local de résine. Et d'autre produits que j'ai repérés sur directeck.fr et qui était cohérent avec Resine-net.com, je pense notamment aux outils.

FORMULAIRE DE CONTACT



En ce qui concerne le formulaire de contact j'ai assemblé une page CMS avec le formulaire de contact de base compris dans le BackOffice de Prestashop. Pour faire cette association j'ai suivi un tutoriel qui explique comment lier la page CMS et le formulaire, en PHP.

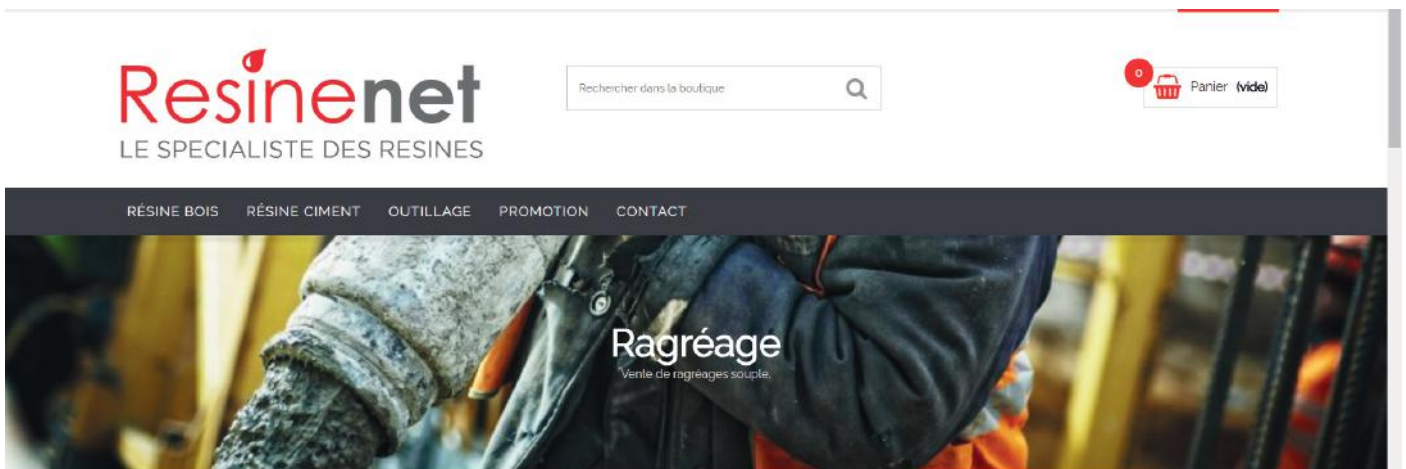
RESINE-NET

CODAGE

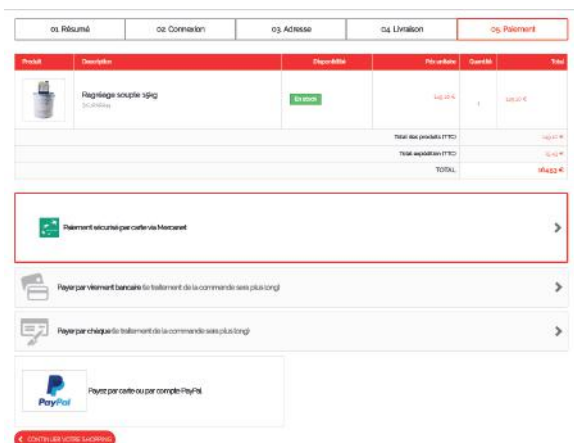
Il y avait quelques éléments du thème qui ne me plaisaient pas, j'ai voulu les personnaliser.



Pour le système de langue j'ai voulu mettre les drapeaux des différentes langues. Pour mettre ces visuels en place j'ai suivi un tutoriel qui explique comment le faire en php, et j'ai ajouté du html/css pour qu'ils soient situés à gauche et non à droite.



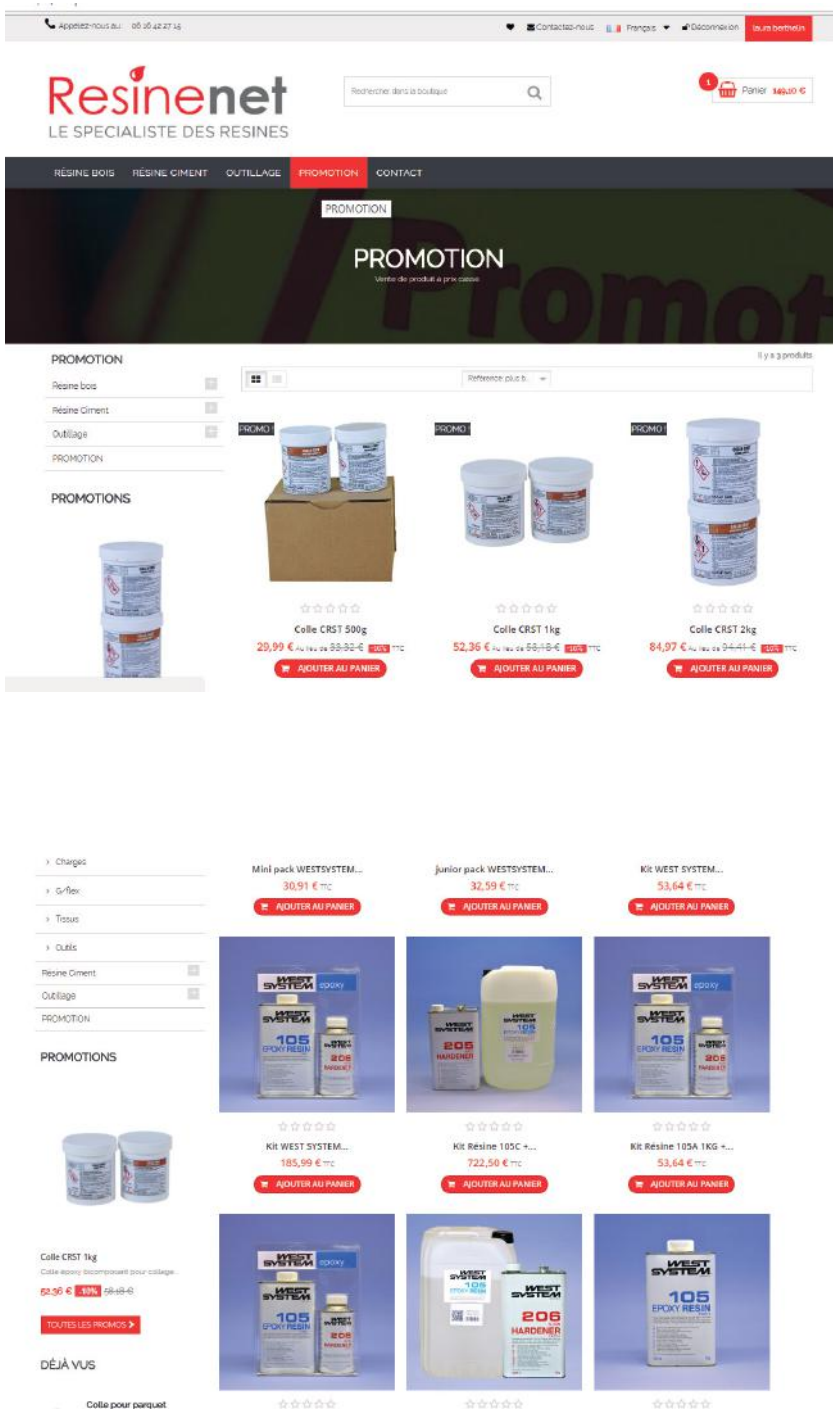
J'ai aussi choisi de centrer le texte sur l'image de chaque catégorie. Il y avait l'arborescence qui apparaissait que j'ai décidé de la faire disparaître pour une plus grande clarté, et un plus beau rendu esthétique.



J'ai codé dans le module de paiement l'affichage. J'ai mis un cadre rouge et j'ai augmenté la taille du paiement par carte bancaire car il est à privilégié pour plusieurs raisons. Paypal prend un pourcentage sur les ventes (de l'ordre de 4%), les virements et les chèques sont plus longs à être traités. Pour la carte bancaire il y a un module à mettre en place, qui a un coût initial de 200euros environ et un abonnement tout les ans mais ensuite toutes les transactions sont sans frais.

RESINE-NET

MISE EN PLACE DE PROMOTIONS



On a décidé avec le gérant de faire une section promotion. Cette catégorie à pour but de fidéliser la clientèle, et de donner un intérêt économique à la boutique en ligne. La mise en place des promotions se fait directement dans le BackOffice de Prestashop dans la section «règles panier» ou «règles de prix catégories». On peut régler les promotions soit en %, soit en valeur absolue. On à décidé ici de faire -50% sur des colles qu'on ne veut plus vendre, ainsi il faut essayer de les écouler.

J'ai aussi décidé de mettre en place un module, qui permet d'afficher les promotions à gauche de chaque catégorie comme vous pouvez le voir ci-contre.

Module :



Bloc promotion

RESINE-NET

FILTRE À FACETTE PAR MARQUE

J'ai mis en place un petit filtre à facette, différent de celui de directeck.fr, pour pouvoir trier les produits par marque dans les catégories principal où il y a beaucoup de produits. Comme pour directeck.fr il a fallut créer une caractéristique «choisissez votre marque» et des attributs avec chaque marque. Les attributs sont renseignés dans chaque fiches produits.

The screenshot shows a product page for 'Cartouche de calfatage...'. On the left, there is a facet filter with the following categories: > WEST SYSTEM (+), Résine Ciment (+), Outillage (+), and PROMOTION. Below this is a 'CATALOGUE' section with the heading 'CHOISISSEZ VOTRE MARQUE' and a list of brands with checkboxes: Blanchon, Divers, SOPAP, Teack Wonder, TEAKDECKING SYSTEMS (TDS), and WEST SYSTEM. On the right, the product 'Cartouche de calfatage...' is displayed with a 5-star rating, a price of 17,89 € TTC, and a red 'AJOUTER AU PANIER' button. Two images of the product are shown: a larger one at the top and a smaller one at the bottom.

PUBLICITÉ ET RÉFÉRENCIEMENT

Le site étant fini a été nécessaire de travailler afin d'augmenter sa fréquentation. J'ai commencé par un important travail de renseignements, n'ayant que très peu de compétences dans le référencement il a fallut que je trouve des solutions pour apprendre. Je me suis mis à éplucher les forums, les sites internet et les explications donné par Google.

J'ai commencé par identifier Resine-net dans tout les logiciels de Google, Google analytics, Google search consol, Google Tools, Google marchand, Google Adwords. J'ai ensuite vu que les erreurs 404 était la bête noir de Google, j'ai donc supprimé toute ces erreurs du référencement de Google. Les erreurs 404 venaient de l'ancienne arborescente du site qui était encore référencé, du coup certains clients étaient dirigés sur des pages inactives.

RESINE-NET

J'ai aussi créer une page facebook et une chaîne youtube rattachées à Resine-net que j'anime pour montrer à Google l'activité du site internet. Il se dit que c'est aussi bon pour le référencement naturel.

Je me suis renseigné auprès des plateformes, comme Mano Mano, pour vendre sur leur market place. J'ai réalisé toutes les démarches pour vendre sur leur site internet, mais ils ont décidé que nos produits les intéressaient pas.

Je me suis aussi renseigné pour faire une campagne publicitaire sur Google Adwords, avec l'aide de Google Merchant pour faire une campagne sur Google Shopping mais le gérant n'était pas pour, il préférerait que je vois avec LeGuide.com un comparateur de prix.

J'ai ainsi fait toutes les démarches pour me renseigner du prix ainsi que des démarches à réaliser pour que ses produits apparaissent sur la plateforme. Les conditions du Guide.com convenaient à David Jaffeux alors nous sommes partis là dessus pour la promotion de Resine-

net . Pour avoir nos produit sur une telle plateforme il est nécessaire de créer un «flux» ce flux comprend des informations de base sur chaque produit, comme :

- La référence du produit
- Le titre
- La description
- Le lien du produit
- Le lien de l'image
- L'état (neuf ou occasion)
- Les stock
- Le prix
- La marque
- Le numéros de catégorie Google
- La référence intra
- Les frais de livraison

Toutes ses informations doivent être rentrées dans un tableur pour chacun des produits que l'on veut voir apparaître sur la plateforme LeGuide.com. Pour notre site, Resine-net il y a exactement 127 produits et donc autant de lignes de tableur à faire.

En ce qui concerne le référencement j'ai aussi appris qu'une bonne arborescence était privilégiée par Google. De même que les liens internes, externes et surtout les autres sites internet pointant sur notre boutique e-commerce.

RESINE-NET

Le référencement fonctionne avec des mots clef. Il y a des outils, comme Google Adwords, pour définir les mots les plus utilisés par les internautes lors de leurs recherches. Il est ainsi nécessaire de définir un certain nombre de mots pour lequel on veut être référencé.

Après avoir défini ma liste j'ai incorporé des tags dans Prestashop. Des lieux spécifiques sont prévus dans le BackOffice de la solution e-commerce, où nous pouvons mettre des informations. Comme dans les fiches produits, les catégories, sous-catégories, chaque page CMS etc... En clair il y a de nombreux emplacements qui permettent de définir ces tags.

Mon travail a ainsi été de remplir tout ces lieux pour avoir un meilleur référencement. J'ai aussi mis des phrases entières qui sont cachées dans le site mais visibles par Google. Les phrases bien construites sont encore plus appréciées par Google que les tags car dans son système de calcul il les considère comme plus pertinentes, d'où l'utilité de ces phrases cachées appelées meta description.

Mots-clés

west system x pack x résine x durcisseur x bateau x rénovation x

produit x époxy x kit x Ajouter un mot-clé

fr ▼

Chaque mot-clé doit être suivi d'une virgule. Les caractères suivants sont interdits : !<>;?=#"{}_\$.

Mots clef dans une fiche produit

Meta description

88 fr ▼

Nous vendons des résines pas cher pour le bois, le teck et les bateaux.

Meta mots-clés

résine x vente x bois x bateaux x teck x acheter x produit x resines x resinenet x

Ajouter un mot-clé

fr ▼

Exemple de mots clef dans une catégorie

RESINE-NET

J'ai décidé de mettre en place toute une série de liens notamment grâce au module «bloc liens» qui permet de mettre un lien dans chacune des pages du site. J'ai mis un block lien dans Directeck.fr qui renvoie vers Resine-net et vice versa.



Visible dans chaque page, à gauche

J'ai aussi créé un slide qui renvoie directement de Directeck sur Resine-net dès la page d'accueil pour essayer de lancer Resine-net et d'améliorer significativement la fréquentation.

Résines
Bateaux Maisons Véhicules

Resinenet
LE SPECIALISTE DES RESINES

Accéder directement au site >

VERNIS DE PROTECTION

Dés **34,51€**

RÉSINE AUTO-LISSANTE

Dés **66,83€**

RÉSINE PLANCHER VÉHICULE

Dés **114,15€**

-50% D'ÉCONOMIE

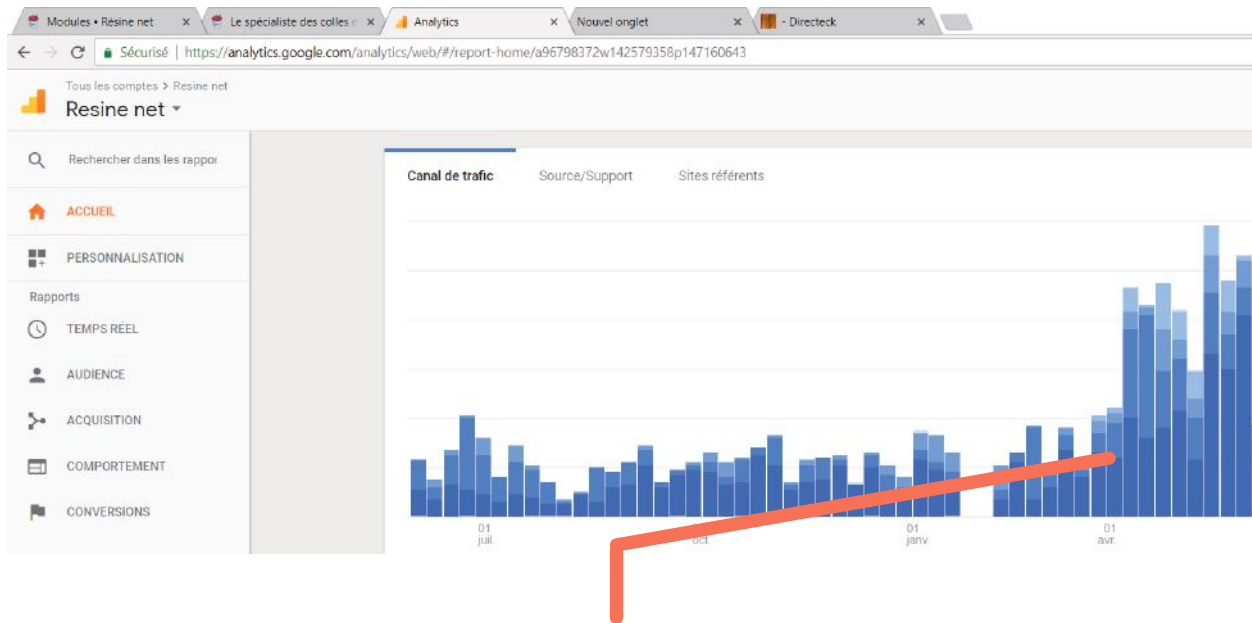
Colles

DIRECTECK en **PARTENARIAT** avec Resine-net.com

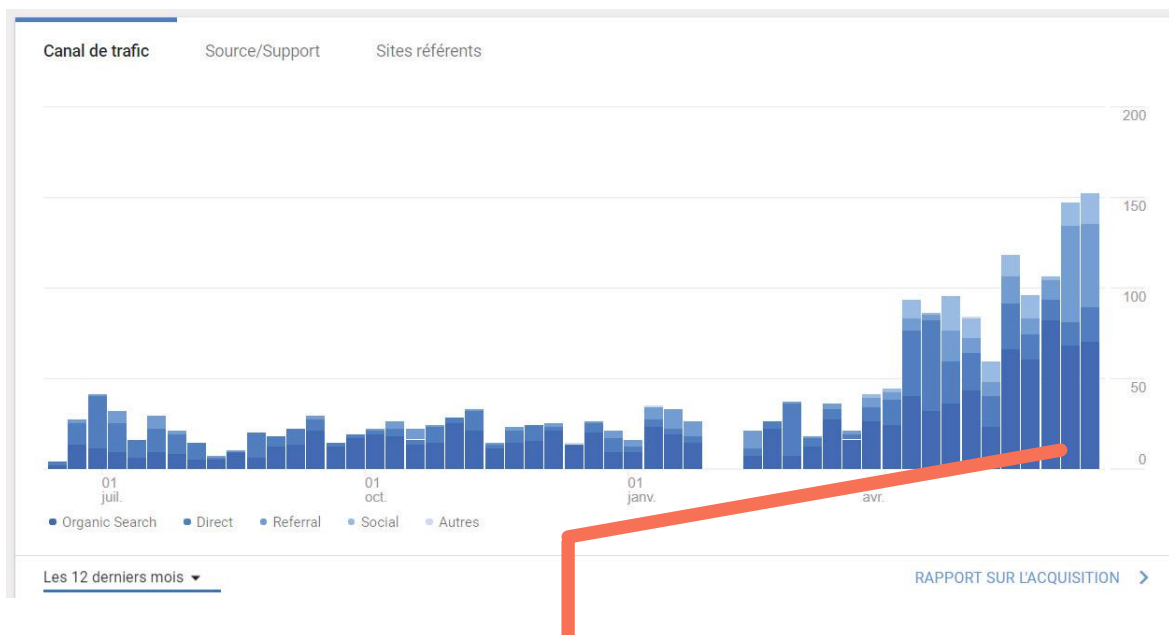
Slide visible sur la page d'accueil de directeck.fr et traduit dans toutes les langues

RESINE-NET

Voici le graphique de fréquentation sur Google Analytics de Resine-net :



Début de mon intervention sur le site e-commerce



Début de l'inscription sur leguide.com

RESINE-NET

DÉMONSTRATION DE POSE DE RÉSINE

Je me suis rendu à Ambert (à une heure de Clermont-Ferrand) chez le fabricant de résine SOPAP, pour assister à une démonstration de résines. J'ai réalisé des photos et des rushs vidéos de cette démonstration afin d'illustrer le site internet et d'expliquer le fonctionnement du produit.

DÉMONSTRATION DE POSE DE JOINTS TDS

Dans les locaux de la SCI je suis allé prendre des photos et des rushs vidéos du menuisier entrain de faire une pose de joints TDS afin d'illustrer le site internet et d'expliquer le fonctionnement du produit. Les joints TDS sont utilisés dans la fabrication et la rénovation des ponts de bateau.

CRÉATION DE VIDÉO ET ANIMATION DE LOGO :

Suite aux démonstrations de pose, j'ai pu réaliser quelques vidéos, afin de montrer aux clients l'application des résines ainsi que de promouvoir notre site internet. En effet les vidéos sur Youtube peuvent attirer de futurs clients et permettent d'avoir une visibilité plus importante.

Avant de commencer les vidéos j'ai réalisé une animation de logo comme nous l'avions vu en cours pour améliorer l'esthétique et communiquer sur notre marque, site internet. J'ai réalisé une première animation pour les premières vidéo, puis je l'ai amélioré ultérieurement à un moment où j'avais un peu plus de temps.

[TUTO] Pose de Résines, Revêtement pour Sols avec Spatule Crantée :

- <https://www.youtube.com/watch?v=YwPIGH7wiQ0>

[TUTO] Pose de Résines, Revêtement pour Sols avec rouleau :

- <https://www.youtube.com/watch?v=HTfNOIJrNBM>

[TUTO] Pose de joints TeakDecking Systems :

<https://www.youtube.com/watch?v=f-B3pqbBpXs>

Vous pouvez retrouver la nouvelle animation de Logo sur :

-<https://www.facebook.com/ResineNet/videos/2051420738219901>

RESINE-NET

ERREURS DE TRADUCTION

J'ai corrigé des erreurs de traduction qui était présente sur notre site e-commerce. Je pense notamment au promotion. Il était écrit «VENTE!» au lieu de «PROMO!» j'ai donc du chercher dans les listes de traduction dans le BackOffice d'où pouvait venir le problème. J'ai trouvé des «Sale!» qui était traduit par «vente!» au lieu de «promo!». J'ai changé la traduction et le problème c'est résolu.



ACTIVITÉS ANNEXES

4. MES ACTIVITÉS ANNEXES

ACTIVITÉS ANNEXES

PHOTOS DES PRODUITS SUR MESURES

Durant le stage j'ai été missionné de faire les photos des réalisations sur mesure que le menuisier crée pour les clients. Je communique avec ces photos sur les réseaux sociaux afin de montrer ce qu'on peut réaliser et ainsi donner au client l'envi de rénover leur bateau ou d'avoir un objet personnalisé. Nous réalisons principalement des caillebotis, panneaux jointés, passerelles de bateau, plages de bain de bateaux, des plan de travail pour les cuisines, des tables, des assises, des fonds de douche. Mon travail a été de prendre les photos, de traiter les images, de les détourer afin d'avoir un rendu optimal.



ACTIVITÉS ANNEXES

ANIMATION DES RÉSEAUX SOCIAUX

Je m'occupe de communiquer sur la page Facebook de Directeck ainsi que celle de Resine-net. Je poste dessus les réalisations du menuisier, les vidéos que j'ai créé ainsi que des photos, je peux aussi communiquer sur des événements importants de l'entreprise. L'objectif est de publier tous les jours pour que les abonnés lisent la marque (Directeck ou Resine-net) afin qu'ils deviennent de futurs clients ou qu'ils puissent parler de nos produits à des personnes potentiellement intéressées. C'est pourquoi les réseaux sociaux sont un moyen efficace de faire de la publicité avec faible un coût. Personnellement j'utilise Buffer qui est une plateforme permettant de planifier des publications sur les réseaux sociaux, cela permet de faciliter le postage tous les jours des contenus.

RÉUNION À LA CCI

Directeck fait partie de l'association des e-commerçants. Cette association a organisé une réunion à la CCI (Chambre du Commerce et de l'Indusie) de Clermont-Ferrand, à laquelle j'ai assisté. Cette réunion, ou plutôt conférence portait sur la nouvelle loi de Protection des Données : RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données). La formation nous a présenté les grandes lignes de la loi mais n'est pas vraiment rentré dans les détails et ne permet pas de mettre de dispositif en place sur ce sujet. Cependant nous avons pris en compte cette loi qui restera à approfondir. Laura s'est chargée de mettre un module en place afin que les clients puissent supprimer leurs données personnelles de la solution Prestashop.

ACTIVITÉS ANNEXES

ANALYSE DE MON STAGE

Directeck est une petite entreprise, il est donc nécessaire d'être polyvalent. J'ai trouvé que cette diversité de travail était très intéressante et enrichissante. J'ai travaillé dans le domaine du web, de la communication, du graphisme, et du marketing. Et ainsi j'ai pu découvrir un processus complet de communication cela m'a permis de mettre à contribution de façon pratique beaucoup de compétences développées pendant cette année de formation.

En ce qui concerne l'organisation de mon travail, une très grande liberté m'a été octroyée. J'ai trouvé cette liberté très agréable et très productive. La confiance du gérant sur le travail que j'ai réalisé et des discussions constructives sur les besoins du site internet, ont donné un graphisme et une ergonomie à mon goût très intéressantes.

En ce qui concerne le matériel que nous avons à notre disposition j'ai constaté quelques

point qui pourraient être à améliorer pour que nous puissions gagner en productivité et ainsi avoir une meilleure rentabilité pour l'entreprise. Je pense notamment aux ordinateurs qui sont parfois un peu limité en performance et qui commencent à vieillir notamment en ce qui concerne les processeurs et les cartes graphiques. Ceci provoque des bugs qui nous obligent parfois à attendre, ainsi que des temps de chargement rallongés. De plus j'ai rencontré des coupures d'internet momentanée, tout s'est résolu assez rapidement mais ces problèmes récurrents et cette petite perte de temps additionnée font probablement perdre à la fin de l'année des sommes importantes de temps. De plus la suite Adobe n'est pas disponible sur nos ordinateurs. Il n'y a que Photoshop ce qui rend notre travail parfois compliqué mais surtout très peu productif.

Si on veut être encore plus pointilleux on

pourrait aussi parler de l'isolation phonique entre les bureaux et l'atelier, en effet nous entendons le bruit des machines dans les bureaux, ce qui provoque des nuisances sonores. Il est prouvé que le bruit fatigue, et que la fatigue fait diminuer la productivité.

En ce qui me concerne je vais avoir une petite remarque sur les manques de compétences que j'ai constaté. Pour ma part, j'ai constaté un écart important entre les compétences qu'on m'a demandé en entreprise et celle enseignées à l'IUT sur le sujet du référencement des sites internet. Nous avons très peu abordé ce sujet lors de la formation et ce sont des compétences très demandées dans le monde professionnel, j'ai passé beaucoup de temps à m'informer, ce qui m'a demandé un investissement personnel sur ce sujet pour pouvoir avoir dès résultats satisfaisants.

ACTIVITÉS ANNEXES

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier DIRECTECK et son gérant David Jaffeux de m'avoir fait confiance en m'ouvrant les portes de son entreprise, ainsi que dans le travail que j'ai pu réaliser. Je tiens aussi à remercier Laura Berthelin, pour m'avoir accompagné dans mon stage en étant toujours de bonne humeur, patiente et sympathique. On a pu travailler en collaboration avec une bonne écoute et une analyse mutuelle, avoir un vrai travail d'entraide et de mutualisation. Je tiens de même à remercier Laurent pour sa sympathie et son sens de l'humour, qui rend le travail plus léger chaque jour. Ainsi que Pascal Bruno dont nous n'avons pas eu le temps de faire beaucoup connaissance.

LEXIQUE DE MOTS-CLÉ

BackOffice : Lieux ou on peut faire la gestion du site internet.

SCI : Société Civile Immobilière, c'est un statut juridique qui permet de détenir un bien immobilier en société.

SARL : Société à Responsabilité Limitée, c'est un statut juridique qui permet de séparer son entreprise de ses biens personnels. L'entreprise devient donc une personne morale, en cas de litige elle sera responsable et les biens du gérant ne seront pas inquiétés.

Tag : mot clef

PLANNING		Du 19/03 au 19/04	Du 19/04 au 19/05	Du 19/05 au 22/06
Tâches	Périodes			
Directeck.fr		■	■	■
Resine-net.com		■	■	■
community manager		■	■	■
Photos		■	■	■

CONCLUSION ET RÉSUMÉ

J'ai réalisé un stage très intéressant et très enrichissant, où j'ai pu voir à quoi ressemblé une migration de solution web. J'ai aussi quasiment réalisé un site e-commerce du début à la fin, ce qui a été très formateur pour ma part. En parallèle j'ai fait des activités dont j'avais déjà de bonnes bases, comme par exemple les photos mais j'ai aussi fait des activités qui m'ont permis de consolider mes connaissances, comme la vidéo, l'animation de logo, les visuels des sites et même acquis de nouvelles compétences notamment pour le référencement d'un site.

J'avais déjà vu de façon personnelle comment fonctionnait Prestashop mais travailler pendant près de 4 mois dessus m'a permis d'acquérir de nouvelles compétences plus professionnelles et d'avoir maintenant une certaine aisance sur cette solution. Créer un site e-commerce est maintenant pour moi quelque-chose de concret et non plus théorique, ce qui pourra me servir dans mes futures activités.

I can honestly say that my time spent interning with Prestashop was so enriching and interesting. I could see what a web solution migration looked like. I have created an e-commerce web site from the beginning to the end, which was very good for my future professional background. Additionally, since I have done some of the activities before, I felt like I was able to contribute fully to the company by creating photos, videos, animation logos, visual sites, which helps me acquire new skills especially for referencing a web site.

I had already seen how Prestashop worked but interning for almost 4 months allowed me to learn new professional skills, and to have wider ideas to find solutions. Creating a e-commerce web site for me now is something concrete and not theoretical anymore. And this serves me in my future career.