

✓ Correction exercice chapitre 2 – Site e-commerce : Mieux comprendre et réussir en ligne

1. **Modèle e-commerce choisi :**

ÉcoDéco devrait opter pour un modèle **click & mortar**, en conservant ses boutiques physiques tout en développant une boutique en ligne. Ce modèle permet de tirer parti de sa notoriété locale et de proposer une expérience d'achat élargie à une clientèle nationale ou internationale. Ce choix permet également d'offrir un service de retrait en magasin (click & collect) et de bénéficier d'un stock centralisé.

2. **Optimisation mobile (m-commerce) :**

Le site e-commerce devra être **responsif**, avec un design adapté aux smartphones et tablettes. Il est essentiel de garantir une **navigation rapide**, une **interface claire**, et un **processus de paiement simplifié**. Une application mobile pourrait être envisagée avec un système de **scan de produits en magasin** pour en voir les avis et disponibilités.

3. **Stratégie omnicanale :**

ÉcoDéco peut mettre en place une stratégie de **click & collect**, proposer des **promotions exclusives en ligne** valables aussi en magasin, et synchroniser les stocks entre les deux canaux. Une base de données clients unifiée permettra de mieux suivre le parcours d'achat, fidéliser et personnaliser les offres (par exemple via l'e-mailing ciblé).

4. **Actions pour booster le chiffre d'affaires :**

- Mettre en avant les produits les plus populaires sur le site.
- Utiliser les réseaux sociaux pour générer du trafic vers la boutique en ligne.
- Proposer des **ventes privées ou offres de lancement** uniquement en ligne.
- Encourager les **avis clients** pour rassurer les nouveaux acheteurs.
- Créer un blog ou des contenus sur la décoration écoresponsable pour améliorer le **référencement naturel (SEO)**.