

Aide à la rédaction d'un cahier des charges.

Vous souhaitez digitaliser votre activité, vendre vos produits en ligne, développer votre chiffre d'affaires ?

La première étape incontournable pour réussir votre projet passe par la rédaction d'un cahier des charges qui répond non seulement à vos besoins mais qui prend aussi en compte vos perspectives de développement.

Chaque année, Kandra Group accompagne des nouveaux porteurs de projets dans la création de leur projet digital.

De la phase de brief à la définition du périmètre technique jusqu'à la mise en ligne opérationnelle, le cahier des charges reste un élément central sur lequel nous nous appuyons à chaque étape du projet.

Vous l'aurez compris, l'objectif de ce document consiste à vous guider au plus tôt dans l'expression et la formalisation de vos besoins tout en vous permettant d'anticiper chacune des étapes du développement de votre activité.

Vous pourrez ainsi disposer d'un document qui formalise vos exigences techniques auprès de vos prestataires qui pourront alors vous apporter des solutions efficaces surtout si vos délais sont courts.

Pour mettre en ligne rapidement votre site et rester dans la maîtrise de votre budget, le choix de la technologie doit faire l'objet d'une attention toute particulière. C'est la raison pour laquelle Kandra vous accompagne dans la rédaction de votre cahier des charges et particulièrement sur vos spécificités métiers !

Nous vous invitons maintenant à remplir votre cahier des charges et, si vous le souhaitez, à contacter nos équipes pour aller plus loin dans la formalisation de vos besoins.

Bonne lecture et bonne mise en pratique !

L'équipe Kandra Group. ■

ÉTAPE 1 : AUDIT DE VOTRE ENTREPRISE

PRÉSENTATION DE VOTRE ENTREPRISE

Renseignez un maximum d'informations sur votre société

Interlocuteur (nom, prénom) : M., Mme

Nom de la société :

Date de création :

Effectif :

Secteur d'activité :

Magasin(s) physique(s) ? Si oui, combien ?

Zone de chalandise :

Chiffre d'affaires annuel :

Cible(s) : Particuliers Professionnels Les 2

Décrivez le profil de votre cible (âge, habitudes, centres d'intérêts...) :

.
. .
. .
. .
. .
. .
. .
. .

Décrivez le positionnement de la marque et de vos produits (votre image auprès des consommateurs) :

.
. .
. .
. .
. .
. .
. .
. .

Citez vos principaux concurrents :

.
. .
. .
. .
. .

Indiquez les éléments qui vous différencient de vos concurrents :

.
. .
. .
. .
. .
. .
. .
. .

Autres informations :

.
. .
. .
. .
. .
. .
. .
. .

ÉTAPE 2 : VOS BESOINS

VOTRE PROJET

Renseignez un maximum d'informations sur votre projet digital

Pourriez-vous décrire en quelques mots votre projet (activités de l'entreprise, objectifs du site) ?

.
. .

Quel serait le délai de mise en ligne du site : 4 mois 4 à 6 mois 6 à 12 mois Pas de date précise

Quelle est votre clientèle cible ? BtoB BtoC

Sur quel secteur se positionnera votre site :

- Discount Image de marque (branding)
 Vente de produits classiques Catalogue produits sans vente

Comment qualifieriez-vous la concurrence sur votre secteur d'activité :

- Peu de concurrence Concurrence moyenne
 Concurrence importante Concurrence forte avec une forte agressivité sur les prix

Quels sont les concurrents qui ont déployé une stratégie web que vous jugez intéressante ? Pour quelles raisons ?

.
. .

Avez-vous déjà abordé un projet digital de ce type ? Oui Non

LE PÉRIMÈTRE DE VOTRE PROJET DIGITAL

Renseignez un maximum d'informations sur le périmètre de votre projet

Que souhaitez-vous promouvoir en ligne : des produits des services Autre :

Si vous vendez des produits

Nombre de produits : - de 100 + de 100 + de 1 000 + de 5 000

Nombre de catégories : - de 10 + de 10

Quelles seront les types de déclinaisons de produits (ex : tailles, couleurs, ...) :

.
. .

Avez-vous des fournisseurs ? Oui Non

Gérez-vous votre stock d'entreprise ? Oui Non

Avez-vous plusieurs points de stockage ? Oui Non

Si oui, combien :

Multilingue ? Oui Non

Si oui, langue(s) souhaitée(s) :

Gestion de devises ? Oui Non

Si oui, devise(s) souhaitée(s) :

Nom(s) de domaine souhaité(s) : www.

Quelles sont les solutions de paiement à intégrer : Carte Bleue Paiement par chèque Paypal
 Module banque, laquelle ? :

Quelles sont les modalités de livraison à intégrer : Livraison express Livraison standard
 En point relais Click & Collect
 Autre :

LE CATALOGUE PRODUIT

Renseignez un maximum d'informations sur votre catalogue produit

1. Catalogue produits et tarifs

Quel est le nombre de références produits contenus dans votre base :

Vos articles sont-ils triés dans des catégories ?

Oui Non

Avez-vous des tarifs spécifiques (revendeurs, par clients, par groupe) ?

Oui Non

Vos produits se déclinent-ils par taille, couleur, variante ?

Oui Non

Gérez-vous des conditionnements (par 6, par 12, en carton, en container) ?

Oui Non

Est-ce que vous gérez l'écotaxe ?

Oui Non

Si oui, est-ce que certaines références ont deux écotaxes ?

Oui Non

Vos produits ont-ils toute la même unité de vente ?

Oui Non

Si non, lesquelles :

Quelles informations allez-vous ajouter aux produits dans le back-office : photos, fiches techniques, modes d'emplois, vidéos, etc. ?

.

2. Commandes et stocks

Voulez-vous afficher la disponibilité des stocks en ligne ?

Oui Non

Si oui, prévoyez-vous un statut : « produit en rupture ou pas de commande possible » ?

Oui Non

Quels seront les statuts gérés pour la disponibilité ?

.

Le site web devra-t-il gérer les reliquats ?

Oui Non

Quels seront les statuts gérés pour les commandes ?

.

Quel est votre volume de commande web :

et hors web mensuel :

3. Fonctionnalités

Quelle(s) fonctionnalité(s) e-commerce souhaitez-vous utiliser ?

Gestion des produits liés (accessoires par exemple)

Pack produit

Conservation des paniers

Demande de devis

Moteur de recherche avancé

Gestion des factures

Gestion des fournisseurs

Gestion des transporteurs et de leurs tarifs

Gestion de compte client

Promotions

Gestion des coupons réductions

Newsletter

Partage sur les réseaux sociaux

Autre(s), précisez :

MODES DE PAIEMENT

Quels types de paiement seront disponibles sur votre boutique ?

Chèque Carte bleue Virement Paiement compte

Avez-vous déjà pris contact avec votre banque pour la fourniture du service TPE virtuel ?

Non Oui, quelle banque :

LIVRAISON

Sur quels secteurs comptez-vous livrer votre marchandise ?

France DOM/TOM Europe International

Avez-vous pris contact avec un ou plusieurs transporteurs ?

Non Oui, le(s)quels :

Avez-vous déjà établi un tableau de frais de port ?

Oui Non

PASSERELLE WEB / ERP

Envisagez-vous la création d'une passerelle avec votre outil de gestion ?

- Oui, quel outil de gestion utilisez-vous :
 Non

Avez-vous un prestataire informatique qui assure l'assistance et la maintenance de cet outil ?

- Oui, lequel :
 Non

Quelles données souhaitez-vous échanger ?

Site Web → ERP :

- Clients Commandes
 Produits Stocks
 Factures Autre(s), précisez :

ERP → Site Web :

- Clients Commandes
 Produits Stocks
 Factures Autre(s), précisez :

Vos remarques :

.
. .
.

ÉTAPE 3 : VOS OBJECTIFS

Votre chiffre d'affaires prévisionnel

Quel chiffre d'affaires mensuel souhaitez-vous réaliser en ligne ?

Le nombre attendu de commandes mensuelles :

Le nombre attendu d'acheteurs mensuels :

Votre budget prévisionnel

Ce budget va nous permettre d'ajuster la proposition au plus juste.

Identifiez des objectifs clairs et mesurables dès le début de votre projet.

L'investissement du site en €uros :

- de 3 000 de 3 000 à 5 000 de 5 000 à 8 000 de 8 000 à 15 000 + de 15 000

Les frais de fonctionnement annuels :

-> **Noms de domaine, certificats SSL, hébergement, maintenances technique et évolutive, contrat de développement, etc...**

- de 3 000 de 3 000 à 5 000 de 5 000 à 8 000 de 8 000 à 15 000 + de 15 000

L'investissement marketing annuel :

-> **Campagnes SEA, réseaux sociaux, newsletter, campagnes SMS, etc...**

- de 3 000 de 3 000 à 5 000 de 5 000 à 8 000 de 8 000 à 15 000 + de 15 000

PLAN TYPE - CAHIER DES CHARGES

1. Présentation d'ensemble du projet

- 1.1 Présentation de l'entreprise et analyse de l'existant
- 1.2 Objectifs du site
- 1.3 Cibles
- 1.4 Périmètre du projet (zone géographique ciblée et langues)

2. Description graphique et ergonomique

2.1 Charte graphique

Décrivez ici l'univers de votre marque et/ou de vos produits. L'image que vous souhaitez véhiculer doit être qualifiée. Précisez également si vous fournissez des éléments permettant de mieux cerner l'ambiance et les contraintes graphiques : logo existant, identité graphique existante, codes couleurs, polices à utiliser etc...

2.2 Arborescence

3. Description fonctionnelle du site

3.1 Description fonctionnelle du FrontOffice

Il s'agit concrètement de lister toutes les fonctionnalités qu'il sera nécessaire de mettre en œuvre sur le front office. Il faut commencer par la home page et tout en suivant le parcours de navigation des clients.

3.2 Description fonctionnelle du BackOffice

Il s'agit ici sur le même principe de vous concentrer sur vos propres besoins. De quoi avez-vous besoin dans le cadre de votre gestion quotidienne de votre activité pour piloter au mieux votre outil web, l'organiser, mettre en avant des actions commerciales, gérer vos clients, leurs comptes, les commandes associées, mais également la phase d'après-vente avec le suivi des commandes, la gestion des retours, le suivi des stocks, etc...

3.3 Passerelle avec l'ERP

3.4 Contraintes techniques

3.5 Hébergement

3.6 Référencement (SEO, SEA, SEM)

4. Prestations attendues et modalités de sélection des prestataires

- 4.1 Prestations attendues
- 4.2 Planning
- 4.3 Méthodologie de suivi
- 4.4 Propriété du site
- 4.5 Modalités de sélection du prestataire

Pour vous donner les moyens d'atteindre vos ambitions, de respecter vos délais et de profiter d'une richesse fonctionnelle et de performances techniques, laissez-nous vous accompagner en appelant au **03 85 51 10 00** ou cliquez sur le lien ci-dessous.

Cela vous permettra de :

> **Centraliser vos besoins**

Et vérifier qu'ils sont tous présents.

> **De connaître les faisabilités selon les estimations de :**

Votre projet,

Votre budget,

Votre secteur d'activité.

> **Identifier les leviers d'acquisition à privilégier**

Pour atteindre vos objectifs (référencement naturel et payant, marketplaces, emailing...)

> **Obtenir un devis sur mesure**

Pour la création de votre site.

FINALISEZ VOTRE CAHIER DES CHARGES

Cliquez ici, remplissez le formulaire et nous vous contacterons.

