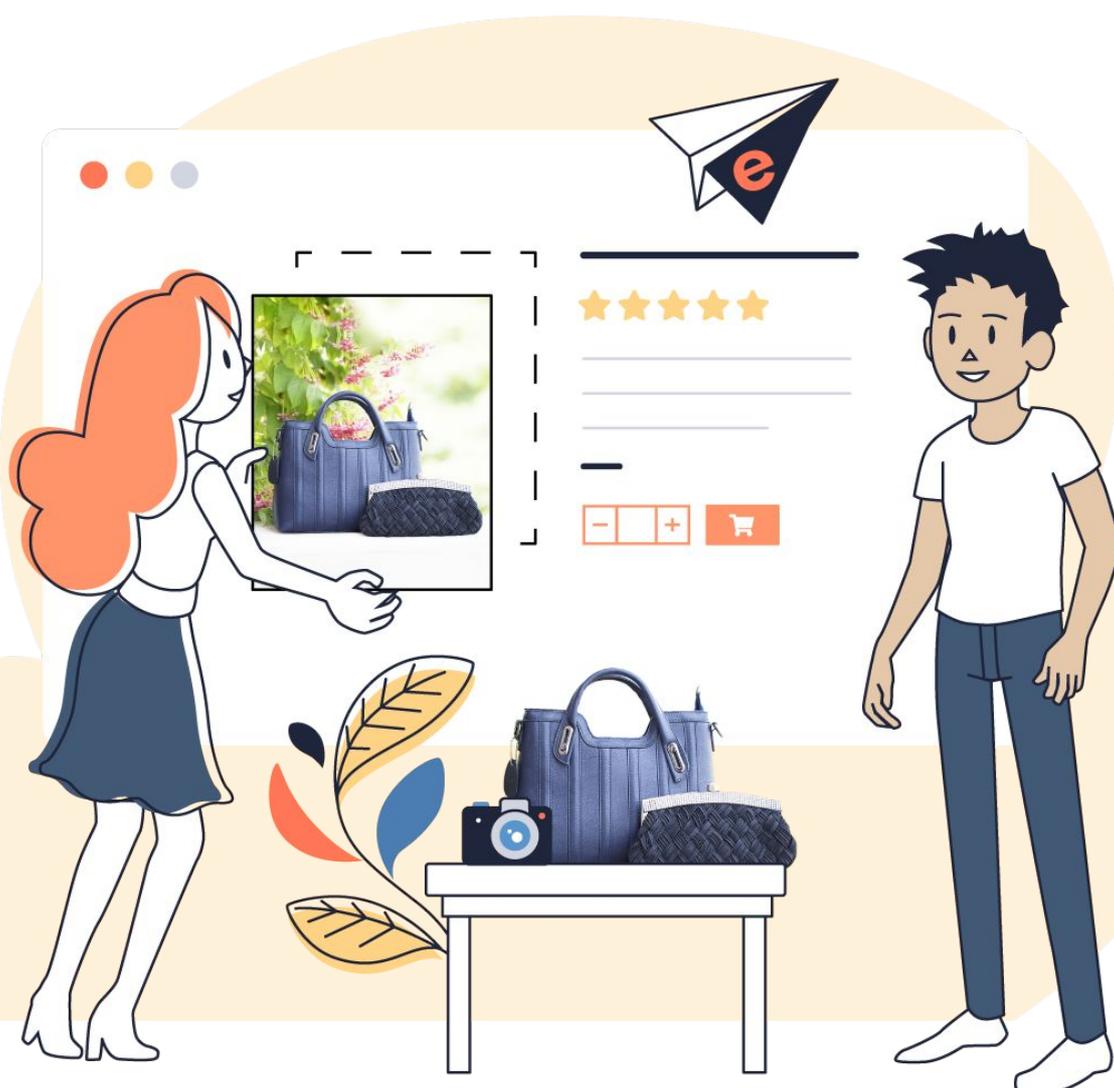




# Guide de démarrage

Pour la création de boutique en ligne





<a href="#">Qu'est-ce que c'est e-monsite.....</a>	3
<a href="#">Découverte du module Boutique.....</a>	4
<a href="#">Configurer les paramètres de la boutique.....</a>	5
<a href="#">Créer le catalogue produit.....</a>	7
<a href="#">Configurer les moyens de paiement.....</a>	11
<a href="#">Configurer les modes de livraison.....</a>	12
<a href="#">Gérer les commandes et les clients.....</a>	15
<a href="#">Dynamiser ses ventes en ligne.....</a>	17
<a href="#">Des ressources d'aide en ligne.....</a>	19
<a href="#">Des offres adaptées pour aller plus loin.....</a>	20



## E-monsite permet de créer et gérer un site web

E-monsite est un **CMS en ligne** made in France créé en 2004. CMS est l'acronyme de content management system (système de gestion de contenu, en français). Il s'agit d'un outil, accessible sur votre navigateur, pour créer et gérer facilement un site Internet, sans connaissances techniques et **sans avoir besoin de coder**. Il s'agit d'une solution hébergée, et par conséquent vous n'avez **pas de logiciel à installer**. Cet outil en ligne vous permet d'éditer votre site web partout où vous allez, grâce à un ordinateur et une connexion Internet.

E-monsite est un CMS propriétaire, **sécurisé**, avec des **mise à jour automatiques**. L'hébergement du site internet est gratuit et illimité, sans limite de trafic. Derrière e-monsite, il y a une équipe, basée en France à Amiens : des développeurs qui améliorent l'outil et une équipe support disponible pour vous aider.



### Accessibilité

Un outil facile à prendre en main, du débutant à l'expert



### Activité

Un outil conçu pour faire un site efficace, bien référencé



### Accompagnement

Une équipe support réactive pour répondre à vos questions

E-monsite a pour ambition d'accompagner les commerçants dans leur transition digitale, en offrant un service sur-mesure. Nous mettons à votre disposition un ensemble de fonctionnalités pour créer un site e-commerce puissant et complet.



Ce guide de démarrage est une introduction au maniement de l'outil et vous permettra de mieux appréhender la création de boutique en ligne. Il vous aidera à configurer et exploiter les fonctionnalités de votre boutique. Produit, paiement, livraison, client, facturation et promotion, ces points nécessaires à la configuration de votre boutique seront abordés, pour **obtenir un site e-commerce opérationnel, prêt à vendre en ligne**.



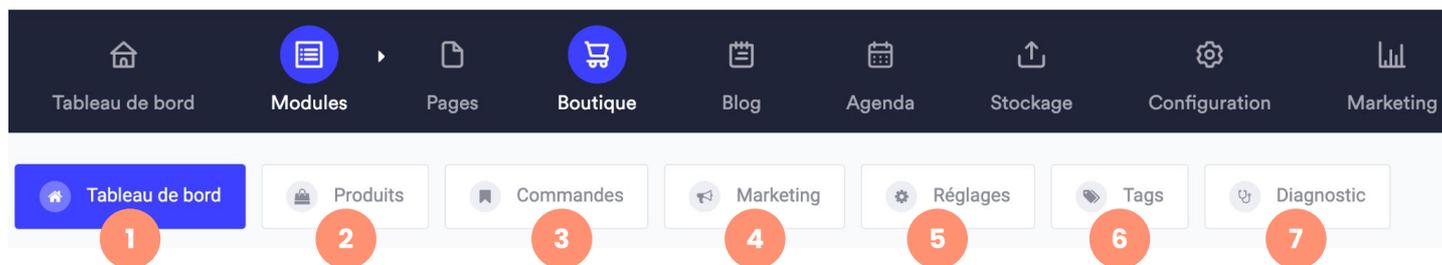
## Qu'est-ce que le module Boutique ?

Le module Boutique vous permet de créer une véritable boutique en ligne, pour vendre vos produits sur votre site Internet. Vous pouvez ainsi **créer des fiches produits**, organiser vos produits avec les catégories produits, gérer le **stock des produits**, configurer les **moyens de paiements** et les **modes de transports**, et gérer ses **commandes**.

Ce module rassemble de multiples fonctionnalités innovantes pour **créer un site e-commerce solide** et opérationnel.

## Comment activer le module Boutique ?

Pour **activer le module Boutique**, rien de plus simple : cliquez sur l'onglet "Modules" dans le menu du manager de votre boutique. Cliquez ensuite sur le bouton "Activer" du module Boutique. Désormais, le module sera activé et accessible depuis le menu horizontal.



1. **Tableau de bord** : journal d'activité de votre boutique et les statistiques de votre activité e-commerce.
2. **Produits** : ajouter une fiche produit ou une catégorie produit.
3. **Commandes** : ensemble des commandes passées sur votre boutique, avec les commandes terminées, commandes annulées, abandons de panier.
4. **Marketing** : avis clients, promotions, réductions.
5. **Réglages** : paramètres de votre boutique comme les zones, les transporteurs, le stock, les moyens de paiement, les taxes, la facturation, etc.
6. **Tags** : catégoriser par thématiques vos produits en vente, pour faire ressortir des produits similaires.
7. **Diagnostic** : analyser en temps réel les problèmes rencontrés dans la configuration du module Boutique.

### Renseigner les informations légales

**Renseignez les mentions légales** : dans *Configuration > Réglages > Infos Légales*. Il s'agit de la page juridique de votre entreprise, qui permet aux internautes d'identifier l'authenticité des informations de votre boutique. Ce sont des mentions obligatoires, qui doivent figurer sur votre [site e-commerce](#).



C'est également à cet endroit que vous pourrez **personnaliser vos Conditions Générales de Vente** (qui sont elles aussi obligatoires dans le cadre d'une activité e-commerce), et les afficher en lien depuis le bas de votre boutique. Il est important de bien choisir ce texte pour vous couvrir en cas de litige avec un acheteur.



Demandez conseil à votre avocat ou une association d'aide juridique pour vous assurer que vos CGV soient bien adaptées à votre situation professionnelle.

### Régler les paramètres de facturation

Ce sont des informations qui vont apparaître sur les factures et bons de commande édités automatiquement sur la boutique.

Dans *Modules > Boutique > Réglages > Facturation*, ajoutez les **coordonnées de votre entreprise** qui apparaîtront sur vos factures (nom, adresse) ainsi que les informations légales (SIRET, SIREN, code APE) dans la partie *Immatriculation*. Définissez la **numérotation des factures**, avec le préfixe et le numéro de facture.



## Configurer les préférences de la boutique

Configurer les **paramètres par défaut** de votre boutique dans *Modules > Boutique > Réglages > Préférences* :

- **Commandes** : montant minimum, restreindre à des membres, remise relance panier, alerte e-mail
- **Ajout d'un emballage cadeau**
- **Prix et taxes** : taxe par défaut, affichage des prix
- **Stocks** : commande hors stock, affichage des quantités
- **Affichage** : nombre de produits/page, tri par défaut, produits associés, référence, fournisseurs, fabricants, image, notation, sélecteur de quantité, rich snippet
- **Devise par défaut**
- **Transport** : facturation en fonction du prix ou du poids
- **Réductions** : appliquer un code promo

Ces paramètres seront pris en compte par défaut lors de la création de vos produits. Ils pourront être modifiés pour chaque produit, individuellement.

## Astuces

- ✓ Vous pouvez choisir d'**afficher ou non la boutique sur votre site** pour continuer à la gérer sans la montrer à vos visiteurs. Et l'activer une fois prêt à vendre en ligne. Vous pouvez également désactiver la vente uniquement, pour voir le rendu sur le site tout en préparant la boutique.
- ✓ Vous pouvez **remplacer la page d'accueil de votre site, par celle de votre boutique**, afin de la mettre en avant dès l'arrivée sur le site. Pour remplacer la [page d'accueil](#) par défaut du site par la page d'accueil du module Boutique, rendez-vous dans *Configuration > Réglages > Page d'accueil*, sélectionnez le module *Boutique*, puis enregistrez la modification.



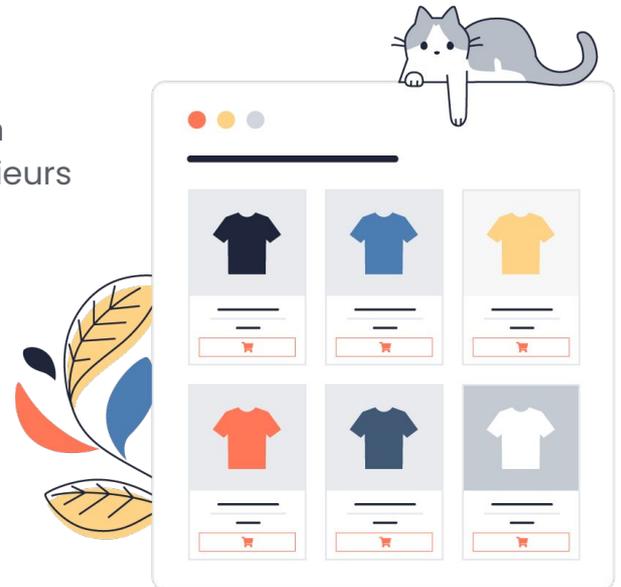
Retrouvez toutes les informations sur les préférences de la boutique en ligne en consultant notre tutoriel pour [configurer sa boutique en ligne](#).

## Créer une catégorie de produit

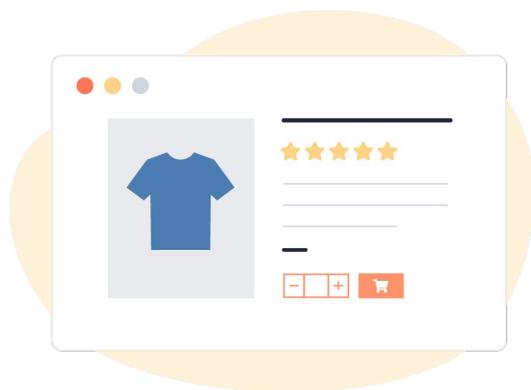
Une catégorie permet de **classer les produits**, selon leur type ou leur thématique. Elle peut contenir plusieurs sous catégories.

Créez des catégories et des sous-catégories de **produit** pour **organiser votre catalogue** et la navigation de vos visiteurs. Chaque produit peut être associé à une ou plusieurs catégories.

Créez votre première catégorie dans *Modules > Boutique > Produits* et cliquez sur *Nouvelle catégorie*.



Choisissez un nom de catégorie en utilisant des mots clés pertinents et rédigez une courte description de votre catégorie de produits. En prenant soin de l'optimiser pour le référencement sur Google. Une fois votre catégorie de produits créée, vous pouvez la modifier pour ajouter davantage de contenu, grâce au système de lignes et colonnes. Vous pouvez ainsi ajouter la liste des sous-catégories, les produits associés à cette catégorie. Mais également du texte informatif sur votre catégorie de produits ou encore des éléments de réassurance.



## Ajouter un produit

C'est ce que vous allez vendre. Il pourra être **matériel ou immatériel** (des fichiers à télécharger). Un produit se range dans une catégorie. Créez votre premier produit en cliquant sur *Ajouter un produit* et commencez par renseigner les informations principales de votre premier produit, sous *Produit*.

Soignez vos titres et descriptions pour avoir un contenu de qualité pour vos visiteurs. Tout en choisissant de bons mots-clés, pour apparaître le plus haut possible dans les résultats de recherche de Google. Choisissez une jolie image d'illustration, qui met en valeur votre produit. Sélectionnez la catégorie à laquelle est rattachée votre produit.

Puis renseignez le fournisseur, le fabricant, l'état du produit, son prix (TTC, HT, taxe, prix d'achat) et dans certains cas le prix au kilo/litre/unité. Mais aussi son poids, son stock, éventuellement une réduction ou un tarif dégressif à l'achat de grosses quantités.

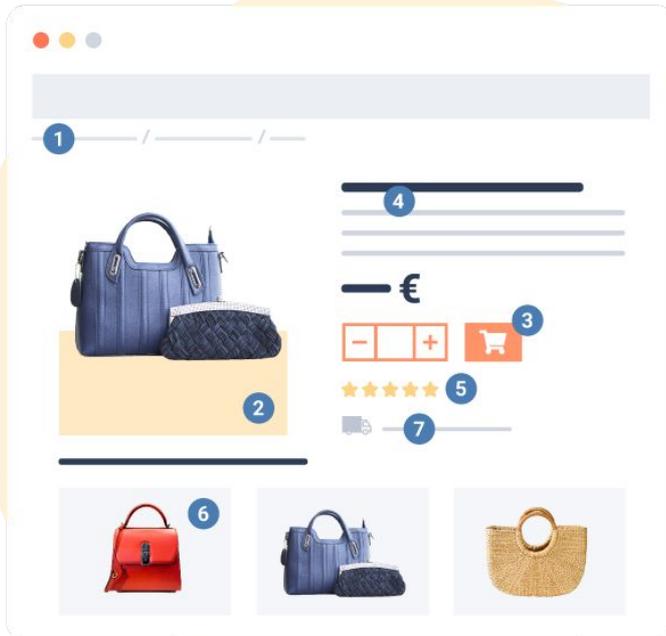
Une fois les informations principales du produit renseignées, enregistrez le produit en bas de page. Ce n'est qu'une fois le produit créé que vous pourrez compléter les autres sections du produit : *Photos*, *Déclinaisons*, *Produits associés*, *Fichier*, et *Champs personnalisés*. Vous avez la possibilité de décliner vos produits, en fonction de leur aspect, grâce aux **attributs**. Il s'agit des caractéristiques spécifiques d'un produit, pour en faire des déclinaisons de produits (sa couleur, sa taille, son poids).

### Modifier un produit | Boutique



- 1. Produit** : ensemble des informations principales de votre produit, à savoir son nom, le fabricant ou le fournisseur, ses dimensions et son poids, et toutes les informations utiles aux consommateurs pour décrire le produit.
- 2. Photos** : ajoutez plusieurs photos de votre produit pour que vos clients puissent l'examiner sous toutes les coutures.
- 3. Déclinaisons** : créez des attributs pour décliner votre produit en plusieurs tailles, coloris, ou poids. Renseignez l'impact sur le prix et le poids par rapport au produit de base.
- 4. Réductions sur les déclinaisons** : permet d'appliquer une réduction à une ou plusieurs déclinaisons plutôt que sur le produit en entier (utile pour appliquer des remises sur les produits dont on veut écouler le stock).
- 5. Produits associés** : ajoutez des produits complémentaires ou similaires pour inciter les consommateurs à compléter leur commande et ainsi augmenter vos ventes. C'est le principe du cross-selling (proposer la vente d'un produit complémentaire) et de l'up-selling (proposer un produit légèrement supérieur et plus cher).
- 6. Fichier** : utilisez cette zone pour vendre un produit dématérialisé (fichier PDF, image, MP3, vidéo) que vos clients pourront télécharger une fois le produit acheté.
- 7. Champs personnalisés** : activez les champs personnalisés pour offrir la personnalisation de vos produits à vos clients.

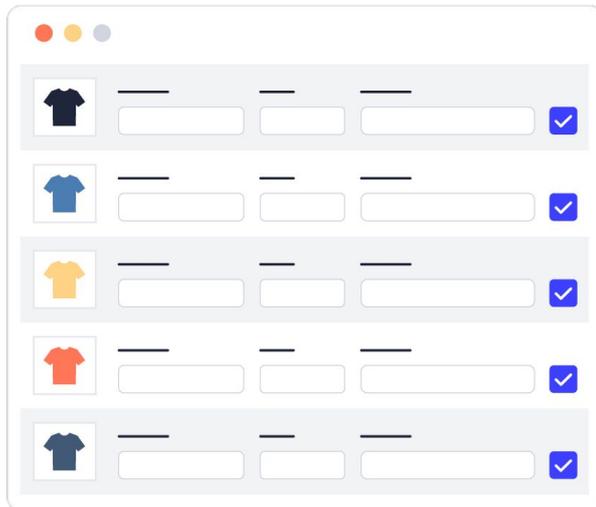
## Construire la fiche produit parfaite



1. **Le fil d'Ariane** : pour que les internautes se repèrent dans leur navigation sur votre boutique.
2. **Des images de qualité** : sous tous les angles pour montrer tous les détails et aider vos clients à se projeter.
3. **Le prix et un bouton "Acheter"** : visibles et d'une couleur différente pour inciter les consommateurs à ajouter le produit à leur panier.
4. **Description et informations** : uniques, originales et complètes pour permettre aux internautes de se faire une idée concrète de votre produit et leur donner envie d'acheter.
5. **Avis et témoignages clients** : pour rassurer et convaincre vos futurs clients, en témoignant de la satisfaction de vos clients et de leur retour d'expérience vis-à-vis de vos produits.
6. **Cross-selling et up-selling** : pour présenter des produits similaires ou complémentaires, pour faire augmenter le panier moyen de vos clients.
7. **La livraison** : pour être transparent sur votre politique de livraison, en indiquant le montant des frais de ports, et le délai de livraison. De façon à fournir toutes les informations à vos clients et éviter les abandons de panier.



Pour en savoir plus sur l'ajout de produits sur votre boutique, consultez notre tutoriel pour [créer un catalogue de produits](#).



## Gérer son catalogue produits

Pour visualiser rapidement les [produits de votre catalogue](#), rendez-vous dans *Modules > Boutique > Réglages > Edition Rapide*.

Vous pourrez rechercher un produit, ou éditer facilement leurs principales informations (référence, poids, prix HT et TTC, taux de TVA).

## Créer une structure de paiement

Pour créer un [moyen de paiement](#) sur votre boutique en ligne, vous devez créer au préalable une structure de paiement qui contiendra les différents moyens de paiement que vous désirez.

Une structure de paiement est une base permettant d'associer différents moyens de paiements, avec différentes zones. Pour suggérer des moyens de paiement adéquats selon la localisation de l'acheteur.

Dans *Configuration > Réglages > Structures de paiement* : définissez le nom de la structure et éventuellement une description.

## Créer un moyen de paiement

Puis spécifiez les moyens de paiements liés à votre structure de paiement en cliquant sur le bouton *Modifier* de la structure. Sélectionnez le moyen de paiement (chèque, virement, par CB avec Stripe, par Paypal). Puis indiquez vos informations de paiement (informations bancaires, identifiant Stripe ou Paypal).

### PayPlug

**Payplug** est une solution française qui propose une [interface de gestion](#) permettant de **collecter la somme des ventes** sur l'outil et de faire des virements vers votre banque quand vous le désirez (1.6%+0,25€ par transaction + abonnement).

### PayPal

**Paypal** est le moyen de paiement le plus plébiscité en e-commerce. Rapide et efficace, Paypal est passé à **Paypal SDK** pour sécuriser davantage les transactions.

### stripe

**Stripe** fonctionne **sans abonnement**, ni engagement. Le seul prérequis est la possession d'un **certificat SSL** sur sa boutique (1,4%+0,25€ pour les cartes européennes).

### paybox

**Paybox** est une solution qui fonctionne avec des **contrats VAD**, c'est-à-dire vente à distance, qui s'obtiennent auprès d'un établissement bancaire. Cette solution permet de proposer jusqu'à plus d'une trentaine de [moyen de paiement](#).

**Chèque :** Au-delà des paiements en ligne par l'intermédiaire de solution annexe, il est possible de proposer à vos clients des moyens de paiement classiques et physiques tels que le chèque. Lorsqu'une commande est passée sur votre boutique, il est important de vérifier la réception et la conformité du chèque. S'il est valide, vous devez changer manuellement le statut de la commande.

**Virement bancaire :** Le virement bancaire est un autre moyen de paiement possible à proposer lors d'un paiement sur votre boutique. Dès réception du virement bancaire transmise à votre banque, consultez les détails de la commande pour changer manuellement le statut ainsi que poursuivre la commande.

**Mandat :** Proposer un mandat bancaire ou mandat cash est un moyen de paiement qui consiste à régler son achat en argent liquide, sans passer par un établissement bancaire.

**Paiement à la réception :** Ce moyen de paiement oblige le client à régler son achat dans un délai d'au moins 1 semaine, en comprenant le temps de l'acquisition de la facture qui prouve l'achat.



Pour en savoir plus sur les modes de paiement pour votre boutique, consultez notre tutoriel pour [configurer ses moyens de paiement](#).



## Définir les zones géographiques

Avec e-monsite, vous pouvez vendre à travers la France, l'Europe ou partout dans le Monde.

La première étape pour gérer les transporteurs et les frais de port est de [configurer les zones de la boutique en ligne](#), qui correspondent aux **pays où la vente est autorisée**.

Il est possible de faire de la vente dans votre pays uniquement, et donc créer une seule zone, contenant un seul pays, ou d'élargir votre commerce vers la vente à l'étranger, en créant de multiples zones, chacune contenant un ou plusieurs pays. Cela permet ainsi de proposer des transporteurs et frais de livraison différents en fonction des zones.

Créez une zone dans *Modules > Boutique > Réglages > Zones*. Et sélectionnez les pays correspondants à cette zone.

## Ajouter un transporteur

Le transporteur est le moyen utilisé pour expédier vos commandes. Vous avez deux possibilités pour configurer les transporteurs : passer par **Packlink**, un service gratuit qui permet de proposer différents transporteurs, à des tarifs négociés ou ajouter un **transporteur personnalisé** (manuellement).

## Packlink® PRO

[Packlink](#) est une solution logistique gratuite, partenaire d'e-monsite, pour expédier ses colis aux meilleurs prix. Ce service permet de faire des envois en France (et entre la France et l'international uniquement), en économisant jusqu'à 75% sur les tarifs publics des transporteurs, pour tout envoi de 1 gramme à 4 tonnes (enveloppes, colis, palettes...).



Pour en savoir plus sur l'envoi de colis avec Packlink, consultez notre tutoriel pour [configurer Packlink sur votre boutique en ligne](#).

Pour **ajouter manuellement un transporteur personnalisé**, rendez vous dans *Modules > Boutique > Réglages > Transporteurs*. Il est important de choisir les zones géographiques couvertes par chaque transporteur et d'activer celles-ci pour le ou les transporteurs adéquats.

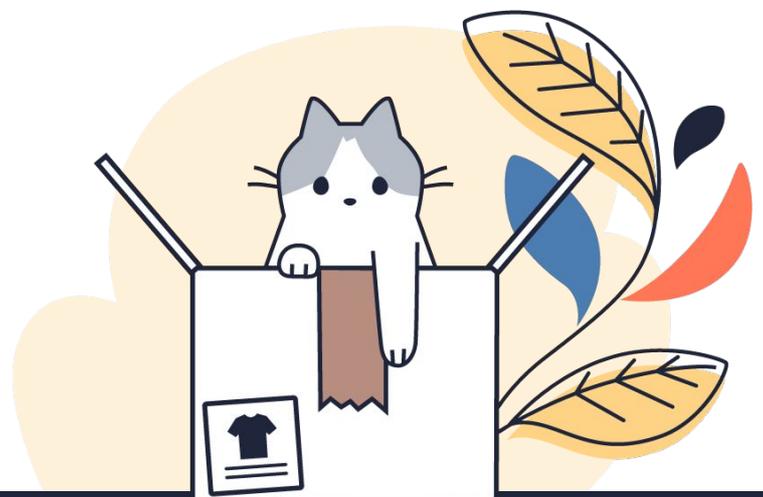


### Régler les frais de port

Avec e-monsite, vous pouvez choisir de définir les frais de port en fonction du prix ou du poids.

Pour **définir les frais de port en fonction du prix**, rendez-vous dans *Modules > Boutique > Réglages > Préférences*, puis à la section *Transport*, sélectionnez « *en fonction du prix total* » dans « *Facturation des frais de port* ». Vous pouvez proposer d'offrir les frais de port à partir d'une valeur de commande spécifique. Dans *Modules > Boutique > Réglages > Transporteurs*, indiquez pour chacun des transporteurs les prix à appliquer selon la valeur de la commande, en créant des tranches de prix.

Pour **définir les frais de port en fonction du poids**, rendez-vous dans *Modules > Boutique > Réglages > Préférences*, puis à la section *Transport*, sélectionnez « *en fonction du poids* » dans « *Facturation des frais de port* ». Vous pouvez également proposer d'offrir les frais de port à partir d'un certain poids total des produits d'une commande. Dans *Modules > Boutique > Réglages > Transporteurs*, indiquez pour chacun des transporteurs les prix à appliquer selon le poids total de la commande, en créant des tranches de poids.



### Proposer le retrait en magasin

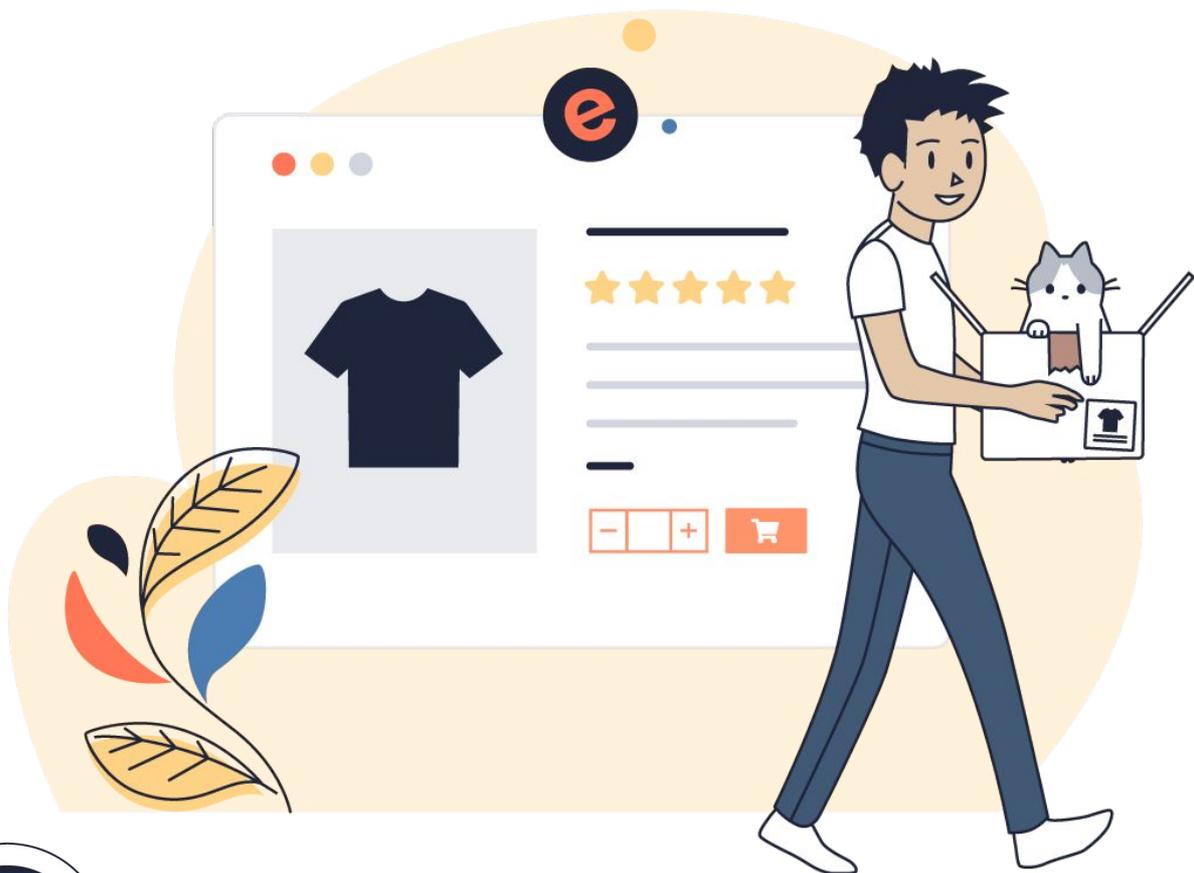
Vous pouvez également proposer le click & collect.

Dans *Module > Boutique > Réglages > Retrait en magasin*, puis cliquez sur *Ajouter un point de retrait*.

Complétez les informations comme le nom du magasin physique, son adresse et ses horaires d'ouverture.

### Gérer ses stocks

La [gestion des stocks](#) est indispensable en e-commerce pour éviter les ruptures. Dans *Modules > Boutique > Réglages > Stock*, vous pouvez rapidement définir, ajouter ou retirer le stock pour chaque produit et déclinaison de votre boutique.



Pour en savoir plus sur les modes de livraison pour votre boutique, consultez notre tutoriel pour [configurer l'expédition de ses colis](#).

### Gérer les commandes

Vous avez accès à une interface complète pour [gérer l'ensemble de vos commandes](#) en ligne. Plusieurs statuts de commande sont mis en place automatiquement. Chaque action dans le traitement du paiement ou de la livraison entraîne un envoi de mail au client en rapport avec l'action effectuée.

Gérez vos [commandes](#) en ligne dans *Modules > Boutique > Commandes* :

- **Commandes à traiter** : les nouvelles commandes que vous n'avez pas encore traitées, à catégoriser
- **Commandes en attente de paiement** : commandes dont le paiement doit être confirmé, afin de les passer en commandes à traiter
- **Commandes terminées** : commandes annulées, confirmées, qui ont déjà été traitées
- **Paniers abandonnés** : il s'agit des abandons de panier, avec des statistiques sur les différentes étapes du parcours d'achat en ligne où les internautes abandonnent leur panier (panier, choix du transporteur, choix du mode de paiement, paiement). Vous pouvez paramétrer des e-mails de relance panier.

Vous pouvez également rechercher une commande. Ou encore exporter la liste de vos commandes, le détail de vos commandes, ou les factures, pour faciliter votre comptabilité, faire des statistiques, ou réaliser des campagnes marketing.



Et, pour suivre partout, à tout moment, l'activité de votre boutique en ligne, vous pouvez télécharger l'**application EMS Boutique**. Cette application est disponible sur iOS et Android. Vous pouvez dès maintenant télécharger l'application EMS Boutique sur l'[App Store](#) ou sur [Google Play](#) pour gérer votre boutique en ligne.



## Facturer ses commandes

Avec le logiciel de facturation Wuro, vous avez la possibilité de générer des devis automatiquement, et permettre la création de devis depuis le panier de votre boutique en ligne. Pour cela, il suffit de [connecter votre compte Wuro à votre compte e-monsite](#).

Dans *Configuration > Réglages > Wuro*, renseignez l'APP ID, l'APP SECRET et l'URL de l'API, que vous trouverez dans l'onglet *Développeurs* de votre compte Wuro. Puis dans *Modules > Boutique > Réglages > Wuro*, cochez les cases correspondantes pour permettre la génération de factures et la création de devis.

À chaque fois qu'un internaute s'inscrit sur votre boutique pour commander, il devient un membre.

Vous pourrez donc accéder à sa fiche client depuis votre manager pour consulter ou modifier sa fiche.



**Les membres du site** : dans *Marketing > Membres du site*, vous pouvez gérer les comptes des membres de votre boutique. Les clients sont les visiteurs qui vont créer un compte membre sur votre site (pour acheter) ou ceux que vous allez ajouter manuellement. En se servant de leurs identifiants de compte membre du site, ils se connectent à leur espace membre, à partir duquel ils auront accès à l'historique de leurs précédents achats, leurs informations personnelles et leurs factures.

**Les groupes de membres** : dans *Marketing > Membres du site > Groupes*, vous pouvez affecter chaque client à un groupe. À la création du compte, chaque membre du site appartient au groupe par défaut que vous avez défini, dans *Marketing > Membres du site > Options*. Veillez à activer dans ces options, la validation automatique des nouveaux comptes créés, sinon un nouveau client ne pourra pas acheter des produits avant que vous ayez validé leur inscription manuellement.



Pour en savoir plus sur la gestion de votre boutique, consultez notre tutoriel pour [gérer les commandes et les clients](#).



## Créer un code promotionnel

Offrez des codes promo à vos clients pour leur faire bénéficier de réductions sur votre boutique et les inciter à acheter. Dans *Modules > Boutique > Réglages > Préférences*, activez les codes promos. Puis dans *Modules > Boutique > Marketing > Codes promo*, ajoutez un code promo.

Spécifiez le nom, la date de début et de fin, la quantité, s'il est utilisable une ou plusieurs fois par client, et le type de réduction (en euros ou en pourcentage). Vous pouvez choisir d'associer ce code promo à certaines catégories de produits ou même à un produit. Vous pouvez également offrir les frais de port ou d'emballage.



## Ajouter une réduction

Créez de l'[animation commerciale](#) sur votre boutique avec du déstockage, des soldes, des ventes privées, le Black Friday, les French Days.

Dans *Modules > Boutique > Marketing > Réductions*, vous pouvez configurer des remises sur le montant total d'une commande, ou sur des catégories de produits. Spécifiez le nom de la réduction, le montant de la remise et les dates de validité de l'offre.

## Accorder des privilèges

Accordez des privilèges à un groupe de clients VIP pour leur offrir des avantages uniques et les fidéliser. Créez un groupe de clients privilégiés dans *Marketing > Membres du site*, puis ajoutez des clients dans ce groupe dans *Modules > Boutique > Marketing > Clients*.



Vous pourrez ainsi ajouter des privilèges pour ce groupe de membres dans *Modules > Boutique > Marketing > Privilèges*, en définissant une réduction en valeur ou en pourcentage, et sa durée de validité.

## Mettre en place un système de fidélité

Créez un [programme fidélité](#) pour attirer de nouveaux clients mais aussi renouveler des commandes de la part de votre clientèle actuelle.

Dans *Modules > Boutique > Marketing > Points de fidélité*, configurez votre système de fidélité en spécifiant le type de système de points (par unité de points produit, par palier d'achat, ou seuil d'achat). Donnez une valeur à vos points en configurant le taux de rédemption. Et définissez les catégories de produits éligibles et les personnes éligibles (tout le monde ou un groupe de membres).

## Rassurer avec les avis clients

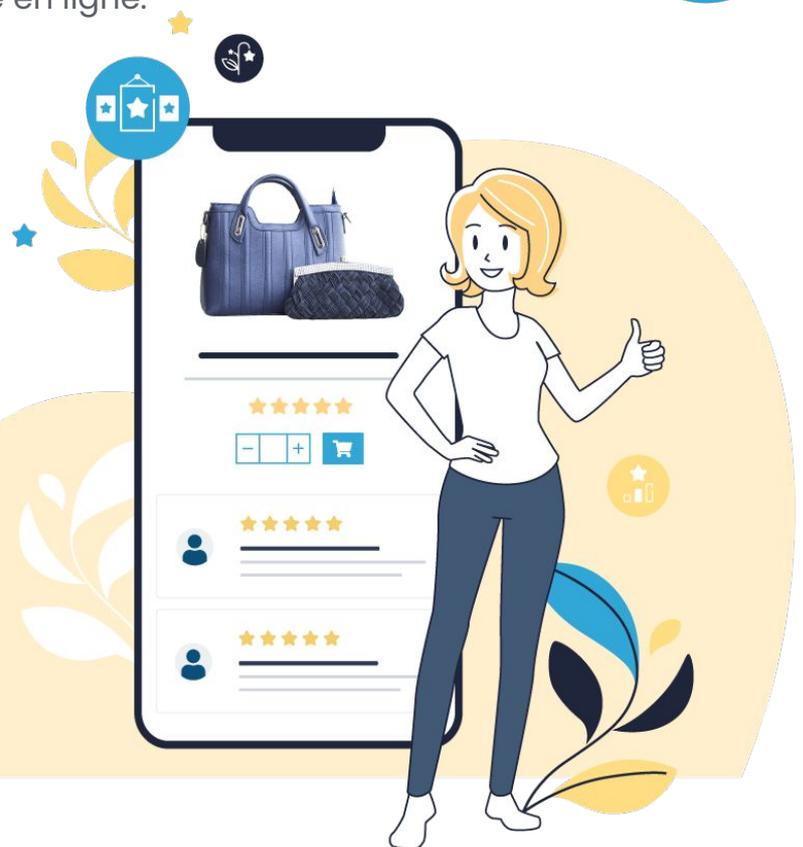
Collectez des avis clients avec [e-confiance](#) pour booster les ventes de votre activité e-commerce. Les preuves sociales font partie des meilleurs arguments de vente pour votre boutique en ligne.



Selon une étude IFOP, **plus de 80% des consommateurs regardent les avis clients avant de passer à l'achat.**

Dans *Modules > Boutique > Marketing > Avis Clients*, configurez votre solution d'avis clients avec vos identifiants, puis spécifiez la méthode de collecte d'avis.

Affichez-les sur les fiches produit de vos articles pour accroître la confiance des internautes, et dans les résultats de recherche Google avec les rich snippet (balises pour ajouter du contenu dans les résultats de recherche comme les étoiles d'avis clients).



Pour en savoir plus sur les outils marketings pour votre boutique, consultez notre tutoriel pour [dynamiser ses ventes en ligne](#).

Vous n'êtes pas seul(e) pour la création de votre site web, nous vous aidons grâce à :



Un [support en ligne](#) très réactif et professionnel



Un service de consulting par [téléphone](#)



Un [chatbot](#) disponible 24h/24 7j/7



200 [tutoriels](#) super bien détaillés



Des [guides](#) très précis



Une [chaîne YouTube](#) et des [formations en ligne](#)

### Et de nombreuses ressources utiles pour la création de site web :



[Ressources graphiques libres de droit](#)



[Éditeurs de photos en ligne](#)



[Banques de photos gratuites libres de droits](#)



[Outils de référencement SEO](#)



[Logiciels emailing](#)



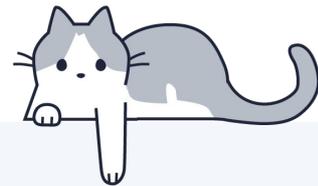
[Logiciels de facturation](#)

Avec e-monsite, vous pouvez créer un site Internet gratuit à vie. Mais aussi **souscrire à une offre payante pour créer un site professionnel**. Chaque option payante est indépendante, ce qui vous permet de choisir à la carte ce dont vous avez besoin. Les offres payantes sont facultatives, sans engagement, et sans renouvellement automatique. Vous êtes libre de renouveler d'année en année.

### Version E-commerce

**288€ par an**

La version e-commerce est la solution pour créer une boutique en ligne et vendre vos produits et services sur Internet.



### Nom de domaine à 35€ par an

Il vous permet d'obtenir une adresse de site personnalisée et de créer 10 adresses e-mail professionnelles.



Retrouvez tout le détail de nos [offres payantes](#) sur notre site, pour consulter les fonctionnalités détaillées.

