



**MODULOSHOP**  
THE BEST CHOICE



## Ma boutique en ligne

Concevez, gérez et animez votre boutique en ligne de A à Z

Elaborez des stratégies commerciales/marketing puissantes



**Valoriser votre commerce grâce à une boutique puissante et conviviale !**

## POURQUOI CHOISIR MODULOSHOP ?

### ▾ **JE VEUX UNE BOUTIQUE EVOLUTIVE, CONVIVIALE, DE DERNIERE GENERATION**

Quelques clics suffisent pour mettre en ligne de nouveaux produits, changer la page d'accueil, lancer des opérations commerciales.

Avec le système AJAX, vous proposez à vos clients une navigation ultra-conviviale.

---

### ▾ **J'ADAPTE LA BOUTIQUE A MON BUSINESS**

Je choisis de créer un catalogue (sans achat) et/ou une boutique e-commerce

Je gère simultanément l'ensemble de mes clients en créant une boutique BtoB et une boutique BtoC

Je gère indépendamment tous les produits, services, et options de commande selon le profil de mes clients (professionnels/particuliers, grossiste/détaillant...)

---

### ▾ **JE DOPE MON MARKETING GRACE À DES OUTILS INTELLIGENTS**

Stimulez vos ventes

Lancez des campagnes de promotion

Récompensez les clients fidèles

---

### ▾ **JE SURVEILLE DE PRES MON CHIFFRE D'AFFAIRES EN LIGNE**

Editez vos rapports de vente, exportez-les sous .xls ou .csv

---

### ▾ **JE SOIGNE MES CLIENTS À L'EXPORT**

Présentez et vendez vos produits en mode multi-langue (5 langues)

## PARAMETRES DE LA BOUTIQUE

- ❖ Ouvrez et fermez en un clic votre boutique en ligne. Affichez un message personnalisé lorsque la boutique est fermée
  - ❖ Transformez en un clic votre boutique de commerce électronique en catalogue des produits (pas d'achat)
  - ❖ Autorisez uniquement certains clients à acheter (ex : les clients BtoC ne pourront que naviguer dans le catalogue)
  - ❖ Définissez les propriétés générales de commande :
    - Montant minimum de commande pour les clients au détail
    - Montant minimum de commande pour les clients d'achat en gros
    - Quantité maximum de produits pour chaque commande
    - Quantité maximum de chaque produit par commande
  - ❖ Définissez la monnaie, le format de la date, les unités de mesure :
    - Symboles monétaires (EUR, \$, £ ...)
    - Format décimal : 1.234.567,89 ou 1,234,567.89
    - Format de la date : JJ/MM/AA ou MM/JJ/AA
    - Usage des kilogrammes et grammes ou des livres et onces...
  - ❖ Précisez si votre boutique utilise ou non le SSL, et choisissez si les clients doivent être dirigés sur les pages sécurisées lorsque qu'ils se connectent/déconnectent ou lorsqu'ils sont sur la page de paiement.
- 
- ❖ Permettez aux clients de terminer leur commande sans avoir à créer un mot de passe.
  - ❖ Changez les premiers numéros de commande et de client (afin que les premiers clients ne se sentent pas mal à l'aise)
  - ❖ Permettez aux clients de nommer leurs commandes afin qu'ils puissent localiser plus rapidement une commande en consultant la liste des commandes précédentes (très utile pour les achats fréquents, par ex. les fournitures de bureau).
  - ❖ Chargez votre logo pour qu'il soit utilisé sur les factures de la boutique et les versions imprimables des reçus de commande
- 
- ❖ Paramètres de l'inventaire :
    - Définissez si vous affichez les données de l'inventaire (quantités en stock) sur la page détails du produit
    - Définissez si le client peut acheter des articles en rupture de stock
    - Affichez/masquez un message personnalisable « En rupture de stock. »
    - Définissez s'il faut tenir compte des paramètres généraux de l'inventaire produit par produit (par ex. sur 100 produits, 8 peuvent être achetés même s'ils ne sont pas en stock, les autres ne le peuvent pas).
    - Si certains produits peuvent être envoyés en différé, vous pouvez permettre aux clients de vous informer s'ils préfèrent recevoir un seul envoi (ils attendront que tous les produits soient disponibles) ou plusieurs (les produits qui peuvent l'être sont expédiés immédiatement). Les clients sont avisés par courrier électronique et sont questionnés sur leur préférence.
- 
- ❖ Affichez/masquez un champ pour inscrire un code de réduction (par ex. affichez-le si les clients peuvent utiliser des bons ou des chèques cadeaux, sinon, masquez-le).
  - ❖ Affichez/masquez une « Liste de souhaits » (permet aux clients de conserver dans une « liste de souhaits » virtuelle des articles qu'ils pourraient vouloir acheter plus tard).
  - ❖ Activez/désactivez la fonction « En parler à un ami ». Lorsque le Système de Points de Fidélité est activé, les clients peuvent gagner des réductions et des produits gratuits en informant d'autres clients.

- ❖ Permettez aux clients de s'inscrire à la newsletter de votre boutique.
  - ❖ Affichez/masquez un menu déroulant ciblé et ajoutez des éléments de menu personnalisés (par ex. Comment nous avez-vous connus ?). Vous pouvez rendre leur sélection obligatoire.
- 
- ❖ Composez la page d'accueil du boutique (utilisez la page de démarrage ou définissez la vôtre).
  - ❖ Téléchargez des boutons et pictogrammes personnalisés. Rétablissez automatiquement les boutons et pictogrammes par défaut.
  - ❖ Modifiez les propositions apparaissant dans les menus déroulants « Etat » et « Pays » partout dans la boutique.
  - ❖ Créez des champs *Client Spécial* illimités pour recueillir des informations supplémentaires sur les clients, qui sont spécifiques à votre domaine d'affaire (par ex. Quel est votre numéro de taxe ? Quel est votre numéro de compte ? Etc.). Vous pouvez rendre ces champs obligatoires. Faites-les apparaître durant l'enregistrement et/ou en fin de commande.
  - ❖ Ajoutez des options facultatives de finalisation de commande, liées à la commande (ex: demandez à vos clients d'accepter vos « Conditions générales de vente » avant de pouvoir finaliser leur commande)
  - ❖ Permettez aux clients de sélectionner une date pour la commande/l'évènement, imposez que la date et l'heure soient au minimum 24 heures dans l'avenir, entrez une liste de dates non-disponibles (ex. le service de traiteur n'est pas disponible durant certaines vacances).
  - ❖ Validation du code postal : entrez N codes postaux acceptés afin de restreindre le service aux clients dans une zone géographique définie
  - ❖ Autorisez/refusez les demandes d'Autorisation de Retour de Marchandise, pour que les clients puissent sélectionner les produits qu'ils souhaitent retourner et vous envoyer une demande de numéro d'Autorisation de Retour.
- 
- ❖ Entrez des utilisateurs supplémentaires du Tableau de Bord ayant un accès limité à la console d'administration.
  - ❖ Changez le nom d'utilisateur et le mot de passe de l'administrateur.
  - ❖ Générez des liens HTML à placer dans n'importe quelle page Web que vous voulez relier au boutique (lien vers le catalogue, un produit, une recherche, etc.).
  - ❖ Entrez les paramètres généraux de l'Assistance intégrée (par ex. types de message, priorités, statut).
  - ❖ Lancez ou coupez en un clic les fonctions de recherche et de prévisualisation du produit d'AJAX.
  - ❖ Lancez ou coupez le gestionnaire de traitement d'erreur pour nous aider à régler un problème.

- ❖ Une interface graphique, des boutons et des pictogrammes entièrement personnalisables. Il est facile de créer un boutique de commerce électronique à l’aspect professionnel qui se fond sans problème dans le reste de votre site.
- ❖ Un contrôle total grâce aux Feuilles de Style en Cascade : la vitrine fonctionne entièrement en CSS (pas de balises de police, par exemple).
- ❖ Des fonctions avancées de vitrine améliorées par AJAX pour rendre votre boutique plus utile et plus percutant.
- ❖ Choisissez parmi trois options d’affichage de catégorie (la façon dont les catégories et sous-catégories sont affichées) :
  - Sous forme de liste (pas d’images)
  - Avec les noms de catégorie et les vignettes
  - Dans un menu déroulant
- ❖ Choisissez parmi divers paramètres d’affichage de produit pour définir comment les produits sont affichés dans une catégorie :
  - Affichez les articles horizontalement, avec images
  - Affichez les articles verticalement, avec ou sans images.
  - Affichez les articles dans une liste (vignette, numéro de pièce, nom,...)
- ❖ Vous pouvez aussi permettre aux clients d’ajouter en même temps plusieurs produits de la liste au panier.
- ❖ Définissez les paramètres d’affichage de catégorie dans l’ensemble de la boutique et/ou par catégorie.
- ❖ Choisissez parmi les différentes options d’affichage pour la page détails du produit :
  - Présentation sur deux colonnes, avec la ou les vue(s) du produit à droite
  - Présentation sur deux colonnes, avec la ou les vue(s) du produit à gauche
  - Présentation sur une colonne
- ❖ Définissez les paramètres d’affichage du produit dans l’ensemble de la boutique, au niveau de la catégorie, ou même au niveau du produit lui-même, chacun écrasant les paramètres d’affichage plus généraux. Ceci offre une très grande flexibilité dans la façon d’afficher différents produits dans une même boutique.
- ❖ Définissez le nombre de produits par rang et de rangs par page.
- ❖ Définissez des critères de commande par défaut (numéro de pièce, nom, prix le plus haut, prix le plus bas).
- ❖ Établissez l’ordre exact d’affichage des produits dans n’importe quelle catégorie.
- ❖ Permettez aux clients de commander facilement de nouveau des produits par le numéro de pièce, le nom, le prix le plus haut, le prix le plus bas.
- ❖ Définissez le nombre de catégories par rang et de rangs par page.
- ❖ Établissez l’ordre d’affichage des catégories.
- ❖ Affichez des descriptions de catégorie qui supportent les balises HTML. Une description de catégorie différente sera affichée selon que la catégorie présente une liste de sous-catégories ou une liste de produits.
- ❖ Affichez des descriptions courtes du produit lorsque les clients naviguent dans le boutique, puis des descriptions plus détaillées sur la page détails du produit. Séparez les descriptions courtes et détaillées sur la page détails du produit.
- ❖ Masquez une catégorie en un clic (par ex. pendant que vous mettez à jour les produits de cette catégorie).
- ❖ Masquez une catégorie aux clients au détail (seuls les clients d’achat en gros pourront la voir).
- ❖ Masquez n’importe quel produit en l’assignant à une catégorie masquée (le gérant du boutique peut toujours voir les produits cachés).

## PARAMETRES DES COURRIERS ELECTRONIQUES

- ❖ Changez de composant messagerie électronique à n'importe quel moment. Moduloshop supporte : CDONTS, CDOSYS, CDO, JMail, Persist ASP Mail, ServerObjects ASP, Mail Bamboo SMTP.
  - ❖ Détectez automatiquement quels composants sont disponibles sur le serveur Web qui héberge votre magasin de commerce électronique.
  - ❖ Spécifiez votre serveur SMTP et s'il requiert une authentification.
  - ❖ Testez facilement les paramètres de votre courrier électronique depuis le Tableau de Bord Moduloshop.
- 
- ❖ Spécifiez l'adresse électronique de l'administrateur de la boutique et celle qui apparaîtra dans le champ « De. »
  - ❖ Précisez si vous souhaitez recevoir un courrier électronique à chaque fois qu'un nouveau client s'inscrit dans le magasin.
  - ❖ Créez des courriers électroniques « Commande reçue. »
  - ❖ Créez des courriers électroniques « Confirmation de commande. »
  - ❖ Créez des courriers électroniques « Commande expédiée. »
  - ❖ Créez des courriers électroniques « Commande annulée. »
  - ❖ Utilisez facilement n'importe laquelle des variables suivantes dans les messages électroniques envoyés automatiquement par Moduloshop : Nom de votre société, Adresse URL de la société, Date du jour, Nom complet du client, Numéro de commande, Date de commande.
  - ❖ Ajoutez d'autres informations à la confirmation par courrier électronique lorsqu'un Produit en Téléchargement est acheté (par ex. les instructions d'installation du produit spécifiques à différentes applications).
  - ❖ Ajoutez un message personnalisé à n'importe quel courrier électronique envoyé depuis le Tableau de Bord.
  - ❖ Renvoyez n'importe quel courrier électronique (par ex. renvoyez un courrier électronique de « Confirmation de commande » avec un message personnalisé).
- 
- ❖ Envoyez des messages HTML ou Texte à des listes de clients ciblés grâce à l'Assistant Newsletter. Testez un message avant de l'envoyer. Sauvegardez les messages envoyés précédemment et les listes de clients. Créez une liste de destinataires en utilisant divers filtres.
- 
- ❖ Moduloshop envoie automatiquement un courrier électronique à un client...
    - Quand une commande est passée, mais n'est pas traitée en temps réel (par ex. traitement de la carte de crédit hors-ligne, paiement par chèque, etc.). C'est aussi le cas lorsqu'un paiement est autorisé, mais n'est pas saisi par une passerelle de paiement. Dans tous ces cas, la commande est considérée en Attente. Moduloshop envoie un message « Commande reçue », qui ne confirme pas la commande mais signale plutôt qu'elle a bien été reçue et qu'elle sera traitée.
    - Quand une commande est traitée. Une commande peut être traitée manuellement par le propriétaire de la boutique à l'aide de la section Gestion des Commandes du Tableau de Bord (par ex. une commande réglée par chèque peut n'être traitée qu'à réception du chèque) ; elle peut aussi être traitée automatiquement par le système lorsque le règlement se fait en temps réel (par ex. les cartes de crédit traitées par une passerelle de paiement paramétrée pour saisir les règlements, ou les paiements par PayPal), ou lorsque le paiement est traité par lot après avoir été autorisé par une passerelle de paiement. Par défaut, Moduloshop envoie un message de « Confirmation de commande », qui confirme que la commande a été traitée et va être expédiée. Lorsque le produit commandé est un Produit en Téléchargement, le message de confirmation de commande inclut aussi les liens de téléchargement et les licences de produit (s'il y en a).

- Quand une commande contient des produits expédiés en différé et que le client peut choisir s'il veut recevoir sa commande en un ou plusieurs envois.
  - Quand une commande est partiellement expédiée. Le client est informé des produits qui ont été expédiés, comment et quand, et que d'autres envois suivront. Ces informations sont entrées à l'aide d'un Assistant d'Expédition convivial.
  - Quand une commande a été totalement expédiée. Le client est prévenu que le dernier envoi a été expédié et que tous les produits de sa commande ont été envoyés.
  - Quand une commande a été annulée.
  - Quand une demande d'Autorisation de Retour est acceptée ou rejetée. Les clients peuvent demander une Autorisation de Retour en consultant les détails d'une commande précédente dans la section Service Clientèle de la boutique. L'administrateur de la boutique est alerté par email et peut accepter ou rejeter la demande. Dans les deux cas, l'administrateur peut choisir d'entrer des commentaires sur sa décision et envoyer un message au client. Les mêmes informations apparaissent sur la page Consultez vos Précédentes Commandes.
  - Quand un client oublie son mot de passe. La page de connexion contient un lien pour les clients existants ayant oublié leur mot de passe. Le lien les mène à un formulaire où ils peuvent entrer leur nom d'utilisateur (c'est à dire l'adresse électronique qu'ils ont fournie lors de leur Inscription initiale à votre magasin), et recevoir un message par courrier électronique contenant leur mot de passe.
  - Quand un message de l'Assistance est envoyé. Moduloshop inclut un système d'Assistance complet qui vous permet de rester en contact avec vos clients de façon organisée. Quand vous envoyez un nouveau message ou que vous répondez au message d'un client, le client reçoit un message électronique.
- ✦ Par ailleurs, une notification par courrier électronique est envoyée à l'administrateur de la boutique...
- Quand une commande est passée.
  - Quand un nouveau client s'enregistre dans le magasin, si cette fonction est activée.
  - Quand un client demande un Numéro d'Autorisation de Retour.
  - Quand un client contacte le magasin par le formulaire de contact intégré.
  - Quand un client contacte le magasin par l'Assistance.
  - Quand un nouvel affilié s'inscrit.

## CARACTERISTIQUES DU CATALOGUE PRODUIT

- Base de données MS Access ou SQL (pas de frais supplémentaires pour la version SQL).
  - Ajoutez facilement et de façon illimitée des produits et des catégories de produit au catalogue de votre boutique.
  - Créez un arbre de catégories avec un nombre de catégories et de niveaux de catégorie illimité.
  - Les catégories peuvent contenir des produits (i.e. les produits qui figurent dans cette catégorie) et des sous-catégories.
  - Affectez facilement un produit à plusieurs catégories et modifiez les affectations existantes.
  - Dupliquez des produits existants pour ajouter rapidement des articles similaires (tous les paramètres du produit sont dupliqués y compris ses options).
  - Importez un fichier CSV ou MS Excel afin de remplir rapidement la base de données produit. Un utilitaire d'importation de style Assistant vous guide étape par étape au travers du processus de mise en correspondance des champs. Mettez à jour un grand nombre de produits en même temps, en ajoutant ou en mettant à jour des données dans la base grâce à la fonction d'importation.
  - Importez des informations produit mises à jour en ajoutant des données à la base existante du boutique. L'Assistant d'Importation vous permet non seulement d'importer de nouvelles bases de données produit, mais aussi de mettre à jour les enregistrements existants (par ex. importez de nouveaux tarifs pour 400 produits déjà existants dans la base de données). L'Assistant se souvient même des derniers paramètres de mappage, afin que vous n'ayez pas à reconfigurer tous les champs.
  - Élaborez un arbre de catégories et attribuez des produits à plusieurs catégories tout en important les informations du produit.
  - Annulez aisément la dernière importation/mise à jour de produit.
  - Désactivez des produits sans avoir à les effacer.
  - Laissez l'Assistant Produit vous aider à ajouter de nouveaux produits, étape par étape.
- 
- Choisissez 3 vues principales par produit (vignette, standard, détaillée), plus un nombre illimité d'images supplémentaires. La vue principale est automatiquement remplacée par une autre vue lorsque le client pointe son curseur sur la seconde vignette.
  - Reliez automatiquement la vue standard à la vue détaillée, qui apparaît dans une nouvelle fenêtre sur la page détails du produit, automatiquement redimensionnée à la taille de la vue.
  - Téléchargez des images du produit vers votre serveur Web directement depuis Moduloshop.
  - Redimensionnez automatiquement les images téléchargées pour créer rapidement les trois vues produit mentionnées ci-dessus à partir d'un seul fichier image source
  - Améliorez vos descriptions de produit avec des balises HTML, grâce à l'éditeur HTML intégré. Moduloshop inclut un puissant éditeur HTML intégré
- 
- Précisez le prix au détail et en gros. Vous pouvez définir facilement le prix de gros pour tous les produits ou un groupe de produits comme étant un pourcentage du prix au détail, grâce à la fonction changements généraux ou avec l'Assistant d'Importation.
  - Affichez automatiquement les économies réalisées par rapport au prix catalogue (le prix catalogue indiqué est barré).
  - Créez des tarifications parallèles spéciales, avec des prix qui peuvent s'appliquer systématiquement (par ex. les « Clients Favoris » reçoivent automatiquement une réduction de 10%) ou produit par produit.
  - Affichez un produit hors-taxes.
  - Attribuez des frais d'envoi gratuits à un produit. Choisissez si vous affichez le message « frais d'envoi gratuits. »

- » Indiquez des produits comme n'étant « Pas à la vente » et affichez un message personnalisé (par ex. « Bientôt disponible », ou « Fin de série »).
- 
- » Faites qu'un produit ignore tous les paramètres d'inventaire (par ex. si le produit est en fait un service).
  - » Évitez que les clients puissent commander un produit en quantités supérieures au niveau de l'inventaire (par ex. s'il reste 3 exemplaires en stock, les clients ne peuvent en commander 4).
  - » Entrez le poids du produit en kilogrammes et en grammes (ou en livres et en onces)
  - » Pour les produits très légers (par ex. des cartes de visite) entrez le nombre d'exemplaires représentant un poids d'une livre (ou 1kg) pour que Moduloshop puisse calculer correctement les frais d'envoi (par ex. si 1 000 cartes de visite pèsent une livre, Moduloshop saura qu'une commande de 3 000 cartes de visite pèse 3 livres).
  - » Imposez une quantité minimum de produit (par ex. vous ne pouvez pas commander 1 seule carte de visite, mais plutôt au minimum 250).
  - » Validez les quantités de produit commandées sur la base d'un multiplicateur (par ex. vous ne pouvez commander 274 cartes de visite, mais un multiple de 500).
  - » Spécifiez lorsqu'un produit est de grande taille, puis entrez les dimensions d'emballage spécifiques au produit. Lorsqu'il calculera les frais d'envoi de ce produit, le panier d'achat saura qu'il faut l'expédier dans une boîte séparée et il écrasera les dimensions d'emballage par défaut et les remplacera par les dimensions spéciales.
- 
- » Créez et gérez facilement une structure de catégories à plusieurs tranches.
  - » Ajoutez jusqu'à 2 vues par catégorie (vignette, grande image).
  - » Ajoutez des descriptions de catégorie avec des balises HTML grâce à l'éditeur HTML intégré.
  - » Affichez une description de catégorie différente selon que la catégorie affiche des sous-catégories ou des produits dans la catégorie.
  - » Définissez l'ordre dans lequel les catégories sont affichées dans le boutique.
  - » Etablissez l'ordre exact dans lequel les produits doivent être affichés à l'intérieur d'une catégorie, en écrasant les paramètres d'ordre par défaut (les critères d'ordre par défaut peuvent être : le numéro de pièce, le nom du produit, le prix le plus haut, le prix le plus bas).
- 
- » Ajoutez facilement des options de produit (par ex. taille, coloris, etc.) à un produit ou à plusieurs à la fois.
  - » Définissez l'ordre dans lequel ces attributs doivent s'afficher (par ex. « S » doit apparaître avant « M » et non après).
  - » Associez des prix positifs ou négatifs (par ex. ajouter 30€ ou soustraire 18€) aux options de produit.
  - » Créez des tarifs d'option différents pour les acheteurs au détail et les acheteurs en gros.
  - » Rendez une option obligatoire (par ex. le client doit choisir une « taille »).
- 
- » Tenez et gérez l'inventaire des produits. Moduloshop met à jour automatiquement les niveaux dans l'inventaire lorsqu'une commande est passée, et il réintroduit les produits dans l'inventaire si cette commande est annulée ou retournée.
  - » Gérez l'inventaire des variations de produit : la variation « bleu/S » correspond à un numéro de pièce différent de « rouge/L » (niveau de stock différent, numéro de pièce différent, vue du produit différente, etc.).
-

- ❖ Vendez d'autres produits sur la page détail du produit et/ou sur la page panier. Copiez facilement un lien existant de vente croisée vers d'autres produits.
  - ❖ Créez des lots de produits : des liens de vente croisée spéciaux permettent, lorsque deux produits sont commandés en même temps, d'appliquer une réduction. Précisez si la réduction est un pourcentage ou une valeur absolue.
  - ❖ Lancez ou coupez en un clic les ventes croisées sur toute la boutique.
- 
- ❖ Ajoutez des champs à personnaliser pour permettre aux clients d'entrer des informations quand ils commandent un article (par ex. des initiales à broder sur un polo ou un message sur une carte de vœux). Entrez jusqu'à 3 champs à personnaliser par produit. Vous pouvez rendre un champ à personnaliser obligatoire.
- 
- ❖ Créez des champs de recherche personnalisés et associez-les à n'importe quel produit (par ex. associez « Type de vin : Merlot » à 10 vins dans le boutique). Les filtres de recherche et leurs valeurs correspondantes sont automatiquement chargés sur la page de recherche avancée dans la vitrine (par ex. lorsque le client sélectionne « Type de vin », Moduloshop charge automatiquement un second menu indiquant « Merlot », « Cabernet », « Chianti », etc.). Entrez jusqu'à 3 champs de recherche personnalisés par produit.
- 
- ❖ Mettez rapidement à jour une variété d'attributs de produit sur de multiples produits en même temps grâce à la fonction de « changements généraux »
  - ❖ Mettez rapidement à jour les prix de multiples produits en même temps, sur un seul écran.
  - ❖ Localisez facilement un produit pour le modifier, à l'aide de filtres multiples.
  - ❖ Associez un produit à une marque et laissez vos clients naviguer dans la boutique par marque. Vous pouvez choisir d'indiquer des informations sur la marque et d'afficher ses logos dans la boutique.
- 
- ❖ Vendez en toute sécurité des Produits en Téléchargement (par ex. un logiciel, des images, des livres électroniques et tout autre contenu numérique). Masquez l'adresse URL de téléchargement, attribuez une limite d'expiration à l'URL, remettez des informations sur la licence avec le lien de téléchargement (par ex. un numéro de série requis pour l'installation). Intégrez aisément un générateur de licence personnalisé avec le système. Cliquez ici pour en savoir plus sur la vente de produits numériques avec Moduloshop.
  - ❖ Vendez des produits d'habillement et autres marchandises qui requièrent un suivi d'inventaire au niveau de la variation produit (i.e. les options de produit ont de vrais numéros de pièce différents)
- 
- ❖ Exportez vers Froogle™. Vous pouvez créer instantanément une source de données pour Froogle.
- 
- ❖ Un système complet d'évaluation du produit permet aux clients du boutique d'évaluer les produits et d'envoyer leur avis. De nombreux paramètres administrateur avancés permettent aux gérants du boutique de personnaliser cette fonction, y compris la possibilité d'être alerté, de consulter et de valider chaque évaluation avant qu'elle ne soit affichée sur le boutique en ligne.
- 
- ❖ Une système de gestion du contenu permet au gérant du boutique d'utiliser Moduloshop pour manier les « Pages de Contenu » (À propos de..., Service clientèle, etc.), afin que toutes ces pages puissent être gérées directement depuis le Tableau de Bord, plutôt que d'être conçues par un éditeur HTML séparé.

## AFFAIRES, REDUCTIONS ET AUTRES OUTILS MARKETING

- ❖ Gérez la page d'accueil de votre magasin : préciser s'il faut et comment présenter les produits vedettes, les affaires, les nouveaux arrivages et les meilleures ventes.
  - ❖ Gérez la façon dont les produits sont présentés sur les pages Nouveautés et Meilleures ventes.
  - ❖ Définissez facilement un produit comme une « Affaire » ou un article « Vedette. »
  - ❖ Les Affaires apparaissent automatiquement dans une page « Affaires. »
  - ❖ Les articles Vedettes apparaissent automatiquement sur la page d'accueil de la boutique.
- 
- ❖ Attribuez des réductions sur quantité en valeur ou en pourcentage sur n'importe quel produit.
  - ❖ Choisissez si la réduction pourra également être appliquée aux options du produit (en supposant que l'option change le prix unitaire du produit).
  - ❖ Attribuez des réductions sur quantité en valeur ou en pourcentage sur n'importe quelle catégorie. À la différence des réductions sur quantité liées à un produit spécifique, la réduction est accordée quels que soient les différents produits achetés dans la catégorie (par ex. 10% sur 5 CD de musique de la catégorie « Jazz », cela signifie que la réduction est accordée quels que soient les 5 CD de musique achetés par le client dans cette catégorie).
  - ❖ Établissez des valeurs de réduction différentes pour les clients au détail et les clients en gros.
  - ❖ Appliquez rapidement les mêmes tranches de réductions sur quantité à N produits en même temps.
- 
- ❖ Créez des réductions par code illimitées (coupons).
  - ❖ Appliquez des restrictions multiples aux réductions par code.
    - date d'expiration
    - réductions en valeur ou en pourcentage
    - usage unique
    - restrictions liées à la quantité
    - restrictions par le poids
    - restrictions par le montant de la commande
    - restrictions par produit
    - restrictions par catégorie
    - restrictions par client
  - ❖ Offrez les frais d'envoi sur un ou plusieurs services d'expédition grâce à un coupon.
  - ❖ Acceptez plusieurs codes réductions (coupons) pour la même commande. Par exemple, les clients peuvent utiliser un coupon pour obtenir une expédition gratuite et un autre pour bénéficier de 10% de réduction sur les articles qu'ils achètent.
  - ❖ Préciser si un code de réduction peut être utilisé en même temps qu'un autre code de réduction.
  - ❖ Créez des coupons qui sont automatiquement appliqués à une commande.
- 
- ❖ Définissez des liens de vente croisée et des lots de produits (une réduction appliquée quand vous achetez 2 produits en lot).
- 
- ❖ Tirez avantage du système unique de Points de Fidélité. Améliorez la fidélité des clients, incitez les achats répétés et encouragez les clients existants à parler de votre magasin autour d'eux grâce à ce formidable outil de marketing par Internet.
-



- ❖ Vendez des Chèques Cadeaux : créez automatiquement des chèques cadeaux uniques ; permettez aux clients d'échanger partiellement un chèque cadeau ; suivez les chèques cadeaux utilisés ; vendez des chèques cadeaux sous forme papier ou électronique ; permettez aux clients de préciser le destinataire à la fin de sa commande et d'envoyer un message avec.
- ❖ Permettez aux clients de créer et de gérer des Listes de Cadeaux dans votre magasin. Les clients pourront ajouter des produits à leurs listes, puis leurs amis et leurs familles viendront acheter les produits de ces listes, qui en seront effacés.
- ❖ Proposez diverses options Emballage cadeaux, avec ou sans frais supplémentaires et avec la possibilité pour les clients d'ajouter une carte. Spécifiez quels produits ne peuvent pas être emballés en cadeau.

## GESTION DU PROGRAMME D’AFFILIATION

- ❖ Conviez de nouveaux affiliés, attribuez des commissions différentes à chaque affilié, suivez les ventes.
- ❖ Autorisez les affiliés à s’inscrire seuls et donnez-leur accès à un espace protégé par un mot de passe où ils peuvent gérer leur compte d’affilié, générer des liens spéciaux contenant leur code d’affilié et visualiser un rapport des commissions gagnées.
- ❖ Maintenez inactif un nouveau compte d’affilié jusqu’à ce que vous l’ayez vérifié.
- ❖ Payez les commissions dues.
- ❖ Générez divers rapports pour présenter les commissions gagnées et payées.

## GESTION ET RAPPORTS DES COMMANDES

- ❖ Recherchez des commandes par date, produit, client,...
  - ❖ Modifiez les commandes en attente : changez les quantités, retirez/ajoutez des produits à la commande, recalculez les frais d'expédition, les taxes et les réductions, etc.
  - ❖ Mettez jour facilement le statut de la commande (en attente, en cours de traitement, expédiée, annulée, retournée).
- 
- ❖ Gérez l'expédition directe :
    - Créez et gérez des sociétés d'expédition directe.
    - Associez des produits à un intermédiaire en gros.
    - Soyez alerté lorsqu'une commande contient des produits qui doivent être envoyés en expédition directe.
    - Informez automatiquement ou manuellement les partenaires d'expédition directe quand une commande est passée et qu'elle doit être expédiée.
    - Autorisez les partenaires d'expédition directe à mettre à jour les informations d'expédition d'une commande.
    - Traitez convenablement des commandes complexes qui contiennent des produits à expédier vous-même et des produits en expédition directe.
  - ❖ Gérez l'expédition différée :
    - Précisez si un produit peut être expédié en différé. Affichez un message personnalisé dans la vitrine (par ex. « Habituellement expédié sous 10 jours »).
    - Soyez alerté lorsqu'une commande contient un produit qui doit être expédié en différé.
    - Prévenez les clients et proposez-leur de choisir entre une expédition unique ou plusieurs.
    - Informez automatiquement les clients s'ils reçoivent une expédition partielle ou l'ultime expédition de leur commande.
- 
- ❖ Traitez et expédiez par lot les commandes multiples en une seule fois.
  - ❖ Réglez les transactions par carte de crédit en traitant les commandes par lot (disponible uniquement sur les passerelles de paiement acceptées).
- 
- ❖ Triez les commandes selon leur statut pour une gestion efficace des commandes.
  - ❖ Générez divers états des ventes à l'aide de filtres multiples.
  - ❖ Entrez facilement une commande par téléphone pour un client existant en vous connectant automatiquement au compte du client et en utilisant la vitrine à sa place.
  - ❖ Excluez automatiquement les commandes retournées ou annulées des états des ventes et des données d'inventaire.
  - ❖ Fusionnez des commandes sous différents comptes client et réunissez-les sous un seul compte.
  - ❖ Exportez facilement les données de ventes en format CSV ou Excel.
  - ❖ Contactez rapidement les clients directement depuis le tableau de bord Moduloshop.
- 
- ❖ Envoyez automatiquement des messages électroniques quand une commande est passée, traitée, expédiée et annulée.
  - ❖ Mettez à jour automatiquement la page de statut de la commande du client dans l'espace service clientèle. Lorsqu'une commande est expédiée et qu'un numéro de suivi UPS est fourni, les clients peuvent suivre leur colis directement depuis le panier.
  - ❖ Traitez les retours de façon professionnelle en permettant aux clients de demander une RMA, puis en l'acceptant ou en la refusant. Tenez les clients informés tout au long du processus de retour produit.
  - ❖ Traitez professionnellement tout problème lié à une commande grâce à l'Assistance intégré.



- ✦ Permettez aux clients de télécharger des graphiques et autres fichiers liés à une commande au moyen de l'Assistance.
- ✦ Minimisez les commandes frauduleuses grâce au système Centinel de CardinalCommerce, intégré à Moduloshop.

- ❖ Balises méta par catégorie.
  - ❖ Balises méta par produit.
  - ❖ Balises méta dynamiques : lorsque des balises méta ne sont pas spécifiées manuellement (ou importées), laissez Moduloshop créer dynamiquement des balises méta pour chaque page du panier d'achat. Par exemple, sur une page détails du produit (quand des balises méta par produit n'ont pas été entrées), Moduloshop écrit automatiquement la balise méta <Title> en combinant le nom du produit, le nom de la boutique et crée de façon dynamique la balise méta <Description> en utilisant une partie de votre description courte ou de votre description détaillée. De même pour les catégories.
  - ❖ Pour toute page qui n'est pas spécifique à un produit ou une catégorie, le panier d'achat utilise les balises méta par défaut que vous avez spécifiées.
  - ❖ Liez facilement des pages existantes au panier d'achat. Avec Moduloshop vous n'avez pas à supprimer les pages qui ont déjà été indexées et peuvent être bien classées. Vous pouvez les garder et les lier à votre nouveau magasin.
- 
- ❖ Générez un plan statique de la boutique. Les robots des moteurs de recherche vont adorer le plan du site que Moduloshop peut générer dynamiquement en un clic pour votre magasin. Il indiquera tous vos produits et catégories, aidant ainsi les moteurs de recherche à repérer chacun d'eux. Vous pouvez bien sûr exclure n'importe quelle catégorie. Prenez le code généré par Moduloshop et placez-le n'importe où sur votre site Web. Par exemple, vous pouvez faire un lien vers le plan du site à partir de chaque page en ajoutant un lien à votre zone de navigation.
  - ❖ Soumettez un plan du site au nouveau service Google Sitemaps.
  - ❖ Soumettez des produits à la base Google et à Froogle.

- ❖ Possibilité d'imprimer les étiquettes d'envoi directement depuis le Tableau de Bord Moduloshop Gestion des expéditions de paquets multiples
  - ❖ Possibilité de calculer précisément les frais d'envoi pour des produits très légers (par ex. des cartes de visites, des badges, des boutons, des pièces électriques,...)
  - ❖ Indiquez des instructions d'expédition spéciales dans la page de sélection du service d'expédition
  - ❖ Indiquez uniquement les services d'expédition sélectionnés chez chaque fournisseur de service
  - ❖ Établissez des « frais d'envoi gratuits » pour toute option d'expédition au-delà d'un certain montant de commande (par ex. rendez la livraison 48h gratuite lorsque la commande dépasse 100 eur)
  - ❖ Ajoutez des droits d'expédition et de manipulation annexes sous forme de frais supplémentaires ou de frais intégrés aux frais d'envoi. Ces droits sont spécifiques à chaque option d'expédition.
  - ❖ Entrez un type et un format d'emballage ainsi qu'une méthode de livraison standards (par ex. ramassage quotidien, guichet client, etc.) pour chaque fournisseur de service, afin d'améliorer la précision des frais d'envoi.
  - ❖ Signalez un produit de grande taille pour que le calcul des frais d'envoi soit plus précis. Précisez la taille de l'emballage spécial pour un produit spécifique. Les produits de grande taille sont automatiquement considérés comme des paquets séparés lors du calcul des frais d'envoi.
  - ❖ Ajoutez autant que vous le voulez des options d'envoi personnalisées basées sur le poids, la quantité, le montant de la commande, les valeurs indiciaires.
  - ❖ Vous pouvez indiquer les options d'envoi personnalisées uniquement aux clients nationaux ou aux clients internationaux.
  - ❖ Combinez des options d'envoi prédéfinies et des options d'envoi dynamiques (par ex. UPS Next Day, UPS Ground, collecte au magasin).
  - ❖ Etablissez l'ordre exact de présentation des options d'envoi au client.
- 
- ❖ Activez ou désactivez la possibilité pour les clients de fournir une adresse d'expédition différente. Cela permet à un magasin d'exiger que l'adresse de facturation soit identique à l'adresse d'expédition.
  - ❖ Enregistrez automatiquement plusieurs adresses d'expédition pour un client régulier afin qu'il puisse attribuer l'adresse d'expédition souhaitée à une nouvelle commande à partir d'un menu déroulant, sans avoir à l'entrer à nouveau.

- ❖ Ajoutez des options de paiement en temps réel et en différé (par ex. paiement à 30 jours)
  - ❖ Intégration facile à toutes les plus grandes passerelles de paiement pour un traitement des cartes de crédit en temps réel
  - ❖ Supporte la nouvelle fonction PayPal de Notification Instantanée de Paiement
  - ❖ Traitez les transactions de carte de crédit en toute sécurité en utilisant un certificat SSL
  - ❖ Sélectionnez les passerelles : définissez si les transactions doivent être automatiquement saisies ou seulement autorisées (la carte de crédit est autorisée mais pas débitée). Cela vous permet de vérifier la précision et la légitimité d'une commande avant de la traiter (la commande reste en attente jusqu'à ce que vous la traitiez).
  - ❖ Traitez les cartes de crédit hors-ligne (par ex. si vous avez déjà un système de paiement sur votre lieu de vente et que vous voulez récupérer les informations de la carte de crédit en toute sécurité pour les traiter dans votre système).
  - ❖ Dissuadez les fraudeurs en prévenant les clients que Moduloshop a détecté et enregistré leur adresse IP.
  - ❖ Moduloshop se conforme aux « Conditions de Sécurisation des Informations des Détenteurs de carte par les Commerçants » officiellement établies récemment par toutes les sociétés de cartes de crédit.
- 
- ❖ Ajoutez des options de paiement personnalisées (par ex. paiement à 30 jours, paiement à 90 jours, etc.).
  - ❖ Choisissez quelles options sont uniquement valables pour les acheteurs en gros.
  - ❖ Calculez automatiquement les taxes en fonction du produit et de la localisation géographique, ou à partir d'une base de données des taux d'imposition.
  - ❖ Calculez et affichez la TVA (Taxe sur la Valeur Ajoutée) si cette fonction est activée.

## **FAITES VIVRE VOTRE BOUTIQUE** **& SOIGNEZ VOS CLIENTS**

- ❖ Affichez les produits vedettes sur une page d'accueil de la boutique
  - ❖ Affichez les affaires de la boutique, organisées très clairement selon les paramètres d'affichage général de la boutique.
  - ❖ Affichez vos meilleures ventes et les nouveaux arrivages.
  - ❖ Permettez aux clients de faire leurs achats par marque. Affichez automatiquement un lien vers les autres produits de la marque à partir de la page détails du produit
  - ❖ Permettez aux clients de naviguer par catégorie : organisez le magasin en choisissant parmi 5 affichages de catégorie différents.
  - ❖ Permettez aux clients de consulter votre catalogue à l'aide de plusieurs filtres en même temps (catégorie, mots-clé, marque, prix, etc.) ou à partir d'une case « Recherche rapide » que vous pouvez positionner n'importe où dans votre site.
  - ❖ Permettez aux clients de voir les produits liés à celui qu'ils sont en train de regarder (vente croisée).
  - ❖ Permettez-leur d'ajouter des produits à une liste de souhaits.
  - ❖ Permettez aux clients d'utiliser un formulaire intégré « En parler à un ami » afin qu'ils parlent d'un produit autour d'eux.
  - ❖ Laissez les clients s'inscrire au magasin pour qu'ils puissent se connecter rapidement à leur compte à leur prochaine visite.
  - ❖ Possibilité de demander un formulaire de perte de mot de passe.
  - ❖ Enregistrement automatique des adresses d'expéditions alternatives au moment où les clients terminent leur commande.
  - ❖ Permettez aux clients de rentrer des instructions spéciales de commande.
  - ❖ Récompensez les clients pour chaque achat (module de Points de Fidélité, quand il est activé).
  - ❖ Permettez aux clients d'utiliser les points gagnés pour obtenir une réduction sur un prochain achat (module de Points de Fidélité, quand il est activé).
  - ❖ Affichez un lien vers un reçu de commande en version imprimable à la fin du processus de commande.
  - ❖ Indiquez aux clients à quelle étape du processus de commande ils se trouvent grâce à la barre de progression (fichier image Macromedia Fireworks modifiable inclus ainsi que de nombreux autres graphiques utilisés dans la vitrine).
  - ❖ Envoyez automatiquement aux clients des courriers électroniques de mise à jour lorsque la commande est reçue, traitée, expédiée, annulée ou retournée.
- 
- ❖ Offrez à vos clients un espace service clientèle où ils peuvent...
    - mettre à jour les informations de leur compte,
    - consulter leurs précédentes commandes,
    - répéter une commande précédente (tous les produits sont instantanément rajoutés au panier d'achat, les clients peuvent ainsi facilement modifier la commande avant de commencer le processus de finalisation de la commande),
    - consulter le statut d'une commande en cours,
    - suivre une commande expédiée,
    - voir les articles de leur Liste de Souhaits et les ajouter à leur panier,
    - voir les points acquis et les points utilisés jusqu'à présent (module de Points de Fidélité, quand il est activé),
    - créer et gérer une Liste de Cadeaux où des amis et la famille peuvent commander des produits sur une liste d'articles sélectionnés. Les quantités sont automatiquement mises à jour et le client est informé quand une personne achète un produit sur la liste.