



## REEMPLIR SA FICHE VITRINE

### Objectif

Renseigner les informations de son enseigne sur le site achetezcrest.com

- ◆ Se repérer sur la fiche
- ◆ Remplir les différents champs avec les bonnes informations
- ◆ Mettre une photo

### Prérequis

- ◆ Savoirs de base en numérique
- ◆ Savoir aller sur internet
- ◆ Être adhérent au site Achetezcrest.com et avoir créer un accès.
- ◆ Avoir un ordinateur sous Windows (la procédure peut être légèrement différente suivant le système utilisé)

## La fiche vitrine

### 1) Qu'est ce que la fiche vitrine ?

Chaque commerçant et artisan adhérent au site achetezcrest.com peut avoir accès pour son enseigne, à un espace personnel qui se présente sous la forme d'une page contenant les informations de son enseigne, une vitrine virtuelle.

Cette page est destinée aux clients ou potentiels clients, habitants de Crest, des alentours ou même touristes visitant la région.

On trouve sur cette page différentes informations :

- La description de l'activité
- une photo de l'enseigne
- des informations de contact et de localisation
- les horaires
- des exemples de produits et de marques
- des bons plans
- un flux vers une page Facebook





### 7. Liste des marques

Marques

### 8. Liste des produits/services

Ajouter un produit

👍 Bon plan

### 9. Zone de bon plan

### 10. Flux d'actualité de la page Facebook

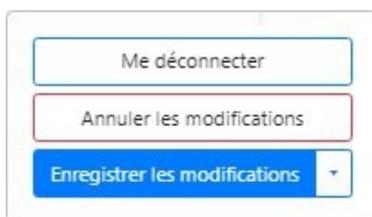


### Description des différents champs à remplir

#### A. Boutons d'action

Permet de :

- Modifier les informations de sa fiche « Éditer ma fiche » ou de d'avoir un aperçu de sa fiche « voir ma fiche »
- Permet de se déconnecter de son profil une fois les modifications terminées en cliquant sur « Se déconnecter ».
- Lorsque vous faites une modification, les boutons changent vous permettant d'enregistrer les modifications ou d'annuler les modifications



<b>Conseils</b>	<i>Il se peut qu'un élément mal rempli provoque une erreur vous empêchant d'enregistrer votre fiche. Dans ce cas, remplissez progressivement la fiche en enregistrant après chaque modification pour identifier quel est l'élément qui bloque.</i>
-----------------	--

Ces boutons restent toujours affichés en haut à droite de l'écran même si vous faite défiler la page.

#### 1. Nom de l'enseigne

#### 2. Description de l'activité

Texte simple sans mise en forme pouvant tenir sur plusieurs lignes.

L'image de l'enseigne s'adapte au texte. A vous de trouver le bon équilibre entre le texte et l'image. Utiliser des mots clés pour parler de votre activité.

<b>Conseils</b>	<i>Cette partie doit donner envie de venir acheter dans votre magasin. C'est ce qui permet de comprendre ce que vous vendez ou offrez comme service.</i>
-----------------	--

#### 3. Image de l'enseigne

La photo est au format jpg ou png.

La taille est de 1230x830. Si la taille est trop grande, l'image risque d'être coupée. Si l'image est trop petite, elle ne sera pas très vendeuse et sera mal ajusté à la page.

Le poids de l'image ne doit pas dépasser 8 Mo.

<b>Conseils</b>	<i>Voir fiche : CONSEILS POUR LA PHOTO DE L'ENSEIGNE</i>
-----------------	--



### 4. Zone Contact

#### 4.1. Numéro de téléphone

Pour permettre d'être appelé directement depuis un smartphone, il ne doit pas y avoir d'espace entre les chiffres.

#### 4.2. Courriel

Adresse de courriel pour vous contacter. Visible par le client. Peut être différent de l'adresse qui vous sert à vous connecter à votre fiche vitrine.

#### 4.3. Lien vers le site internet

Si vous possédez un site internet mettez l'adresse de votre site en entier sous la forme : <http://www.votresiteinternet.com>

<b>Conseils</b>	<i>Ne mettez l'adresse de votre site que s'il est mis à jour « régulièrement » pour ne pas renvoyer vers un site qui donne des informations différentes de la fiche vitrine. N'oubliez pas que le site vitrine n'est qu'un point d'accès pour les utilisateurs. Utilisez votre site pour en montrer plus sur votre activité et proposer plus de services.</i>
-----------------	---

#### 4.4. Lien vers la page Facebook

Si vous possédez une page Facebook, mettez l'adresse de votre page en entier sous la forme : <https://www.facebook.com/votrepag>

<b>Conseils</b>	<i>Ne mettez l'adresse de votre page Facebook que si elle est mis à jour régulièrement. Vous pouvez par exemple l'utiliser pour relayer des événements, des photos, des informations sur votre magasin, des promotions, ...</i>
-----------------	---

(Pour les membres de l'UCIA, il est possible de mettre la page Facebook de l'UCIA si vous n'avez pas de page ou ne souhaitez pas afficher votre page)

#### 4.5. Lien vers profil Twitter

Si vous possédez un profil Twitter, mettez l'adresse de votre page en entier sous la forme : <https://twitter.com/votrprofil>

#### 4.6. Lien vers page Instagram

Si vous possédez un profil Instagram, mettez l'adresse de votre page en entier sous la forme : <https://www.instagram.com/votreprofil>

### 5. Localisation géographique

#### 5.1. Adresse

Adresse physique de votre enseigne, c'est à dire la ou on peut venir vous trouver.  
Mettre votre adresse complète.

#### 5.2. Coordonnées GPS

Coordonnées sous la forme Longitude et Latitude avec au moins 5 chiffres après la virgule.  
ex : 44.7277076 5.0212854

<b>Conseils</b>	Pour trouver ses coordonnées voir fiche « OBTENIR LES COORDONNÉES GPS DE SON ENSEIGNE »
-----------------	---



### 6. Horaire et parking

#### 6.1. Horaires d'ouverture

Espace libre pour indiquer vos horaires d'ouverture, vos plages de rendez-vous, ...

<b>Conseils</b>	<i>Cela doit être clair pour vos clients, n'hésitez pas à mettre les informations sur plusieurs lignes. Ex : Lundi Fermé Mardi 09h-12h et après-midi sur Rdv uniquement Mercredi 09h-12h et 13h-18h ...</i>
-----------------	---

#### 6.2. Parking proche

Indiquer le nom du parking le plus proche et éventuellement gratuit ou payant.

### 7. Liste des marques

Indiquer quelques exemples de marques de produits que vous voulez mettre en valeur .

<b>Conseils</b>	<i>Notamment, mettez en valeur des produits locaux plus difficile à trouver sur internet ou en grande surface. Cela vous aide aussi pour être plus facilement trouvé lorsqu'on fait une recherche sur internet.</i>
-----------------	---

### 8. Liste des produits /Services

Cette section permet de présenter quelques exemples de produits (services, gamme de produits, ...).  
Il ne s'agit pas de vendre directement un produit mais d'en présenter quelques uns avec une photo pour donner envie de venir acheter et de présenter les produits en fonction de la saison, d'évènements, ...  
Vous pouvez aussi associer un fichier pdf ou jpg au produit.

<b>Conseils</b>	<i>Il est important de prendre une bonne photo (voir fiche conseils pour prendre en photo un produit) Pour plus de détail voir fiche : « Ajouter un produit »</i>
-----------------	---

### 9. Zone de Bon Plan

Texte seulement.

Afficher vos promos, ou informations utiles pour des clients ou futurs clients.

### 10. Flux d'actualité de la page Facebook

Cette zone apparaît automatiquement si vous avez entré une adresse Facebook.

Vous pouvez vérifier en cliquant sur le bouton d'action « Voir ma fiche » en haut à droite.

Se met automatiquement à jour lorsque vous ajoutez quelque chose sur votre page Facebook.