



Guide du vendeur

Le marché de l'érable est une plate-forme informatique qui permet d'acheter des produits de l'érable directement du producteur, à coût moindre que dans les grandes surfaces. Les produits peuvent être recherchés en fonction de leurs caractéristiques, du terroir, de leurs prix ou de la notoriété du producteur. Selon l'offre du producteur, les produits peuvent être cueillis directement à l'érable ou livrés à domicile. Pour le producteur, la plate-forme offre une occasion de rejoindre une nouvelle clientèle, d'accroître la vente au détail de ses produits, d'augmenter le revenu tiré de sa production et de fidéliser sa clientèle.

Guide du vendeur

Un tutoriel pour ouvrir une boutique et vendre des produits sur le site du Marché de l'érable (marchedelerable.ca)

En résumé

Ce document explique comment ouvrir une boutique et annoncer des produits sur le site du Marché de l'érable. Il détaille aussi les divers outils mis à la disposition des acériculteurs pour gérer leur boutique et communiquer avec la clientèle.

1. Créer un compte

- Cliquez sur le bouton **Connexion** dans le coin supérieur droit de la page d'accueil marchedelerable.ca
- Au bas du formulaire de connexion, cliquez sur le lien qui suit la mention **Vous n'avez pas de compte? Inscription**
- Inscrivez les renseignements demandés dans la colonne de droite (nom, adresse courriel et mot de passe), sélectionnez l'option *Je suis un fournisseur* et indiquez les coordonnées du fournisseur. Finalement, cliquez sur le bouton **Créer un compte pour me connecter**.
- Un assistant vous est alors offert pour configurer partiellement votre boutique en ligne. Les informations saisies dans l'assistant pourront par la suite être modifiées dans les paramètres de la boutique au besoin. Les frais et délais de livraison par défaut de la boutique pourront être ajustés pour chaque produit mis en ligne.
- Vous devez par la suite indiquer votre adresse liée à votre compte PayPal. Si vous n'avez pas de compte PayPal, vous pouvez en créer un en [cliquant ici](#).
- Une fois l'assistant terminé, vous serez dirigé vers le tableau de bord de votre boutique.

2. Configurer votre boutique

Le tableau de bord vous permet de gérer le profil de votre boutique, vos produits, vos commandes, vos livraisons, vos communications, les modes de paiement, les commentaires reçus, etc. Vous pouvez accéder à votre tableau de bord dans le menu **Gérer votre boutique** qui apparaît dans vos options de profil situées dans le coin supérieur droit de l'écran, à gauche du panier d'achats.

Lorsque vous venez de créer votre boutique, un message mentionnant que votre compte est en attente d'approbation pour la vente apparaît au haut de la page du tableau de bord. Ce message disparaîtra aussitôt que votre demande d'ouverture de compte aura été autorisée.

- Vous devez d'abord configurer le profil de votre boutique en suivant les étapes mentionnées au haut de l'écran.
- Ajoutez une bannière (image d'en-tête) qui représente votre boutique. Le format suggéré de l'image est de 825 pixels de large par 300 de haut. Une résolution de 72 points par pouce (p.p.p.) est suffisante. Ce format peut être obtenu aisément à l'aide de l'accessoire *Windows*



Paint ou toutes autres applications de traitement d'images. À l'aide de l'outil *Windows Paint*, ouvrez votre image source, utilisez l'outil **Sélectionner** (sélection rectangulaire) afin de sélectionner la zone que vous désirez pour votre bannière. Le format de la sélection apparaît dans la bande au bas de l'écran. Sélectionnez une zone de 825x300px. Une fois la zone sélectionnée, cliquez sur le bouton droit de la souris et sélectionnez l'action **Rogner**. Enregistrez votre image en format JPEG en sélectionnant le menu **Enregistrer sous** puis choisir **Image au format JPEG**. Si vous n'avez pas d'image, vous pouvez en choisir une à partir de la [banque d'images](#) du site.

- Ajoutez ensuite une photo à votre profil. Le format suggéré est de 150x150px. Cette photo sera utilisée dans vos communications. Vous pourrez la modifier au besoin.
- Situez votre érablière sur la carte en saisissant l'adresse dans la case prévue.
- Cliquez sur le bouton **Mettre à jour les paramètres** au bas de la page pour sauvegarder les modifications.

3. Configurer votre profil

Vous pouvez configurer votre profil en accédant au menu **Gérer votre profil** qui apparaît dans vos options de profil situées dans le coin supérieur droit de l'écran, à gauche du panier d'achats.

Cette section du site vous permet de définir le nom de l'utilisateur, la photo de profil et l'image d'entête associée à votre page de profil. Des onglets supplémentaires vous permettent de gérer vos notifications, vos messages, votre localisation utilisée pour la recherche, les coordonnées des membres que vous suivez et de ceux qui vous suivent, et de faire certains réglages de votre profil.

Il est important d'indiquer votre localisation géographique dans l'onglet du profil avant d'ajouter des produits à la boutique, car la localisation que vous indiquerez ici sera attribuée automatiquement aux produits que vous annoncerez.

4. Afficher des produits

- Après avoir configuré votre boutique, et que celle-ci a été approuvée pour la vente par l'administrateur, vous pouvez maintenant annoncer vos produits de l'érable ou votre offre de restauration.
- Pour afficher un produit, cliquez sur l'onglet **Produits** du menu de la barre latérale de la page principale du tableau de bord de votre boutique. Cliquez ensuite sur le bouton **Ajouter un nouveau produit**, situé dans le coin supérieur droit de la page.
- Téléchargez une image du produit. Le format d'image recommandé est de 350x350 pixels. Si vous n'avez pas d'image, vous pouvez en choisir une à partir de la [banque d'images](#) du site. Saisissez ensuite le nom du produit et son prix. Il est possible d'afficher un prix réduit et de définir la période pour laquelle le rabais est applicable. Sélectionnez une catégorie, les étiquettes de produits qui correspondent le mieux à votre produit et décrivez brièvement le produit dans les espaces appropriés. Cliquez sur **Créer un produit**.
- Votre produit apparaît maintenant dans votre liste de produits sur votre tableau de bord. Vous pouvez maintenant préciser la description du produit en cliquant sur le menu **Modifier**, situé sous le nom du produit qui apparaît dans la liste. Le même menu vous permet de supprimer, de visualiser et de dupliquer le produit.

- Dans l'onglet **Modifier** du menu **Modifier**, vous pouvez modifier la description complète du produit dans la section au bas de la page. Cette section vous permet de mettre en page vos éléments selon vos besoins. N'hésitez pas à y préciser des éléments d'information sur la provenance du produit, sa recette de fabrication, le type d'établière, etc. Vous pouvez aussi ajouter des images additionnelles si vous le désirez.
- L'onglet **Options** du même menu vous permet d'ajouter une note qui apparaîtra à l'acheteur lors de l'achat. Vous pouvez aussi autoriser ou non les commentaires des acheteurs pour ce produit. Un menu déroulant vous permet de choisir de rendre le produit visible sur le site, uniquement dans le catalogue de votre boutique, dans les résultats de recherche ou de le cacher. Une option vous permet de limiter l'achat à un produit par client.
- Si vous le désirez, vous pouvez gérer l'inventaire de vos produits dans l'onglet **Inventaire** et la livraison dans l'onglet **Livraison**. Dans l'onglet **Livraison**, il est possible de préciser la dimension du colis qui apparaîtra sur la facture. Il est aussi possible de laisser ces champs vides. Les frais de livraison par défaut de la boutique peuvent être ajoutés pour chaque produit. Les frais par défaut peuvent être modifiés dans le menu Tableau de bord/Paramètres/Livraison. Pour le produit, vous pouvez spécifier des frais supplémentaires qui s'ajoutent au prix par défaut. Cette valeur peut être une valeur négative si les frais de livraison doivent être inférieurs aux frais par défaut. Les frais additionnels par produit et le délai de livraison peuvent être spécifiés pour le produit.
- Finalement, il est possible d'ajouter des options d'achat, comme le format, dans l'onglet **Attributs**. Par exemple, si vous offrez un produit en plusieurs types d'emballage.
- Par souci de simplification, les prix affichés sont des prix incluant les taxes. Le propriétaire de chaque boutique a la responsabilité de la gestion des taxes de vente applicables aux produits qu'il vend (voir les conditions d'utilisation pour plus de détails).

5. Utiliser les outils à votre disposition

- Le tableau de bord de la boutique permet de gérer vos commandes, vos coupons rabais, les rapports de vos ventes, les commentaires, les retraits, et les paramètres de votre boutique.
- L'onglet **Commandes** vous permet de gérer vos commandes. Vous recevrez une notification par courriel pour chaque commande de votre produit. La page affiche le détail de vos commandes dans une liste. Le numéro de commande, le montant total de la commande, le statut de la commande, les coordonnées du client, la date de la commande et l'action de la commande sont indiqués. Vous pouvez voir plus de détails sur la gestion des commandes et supprimer les commandes. Vous pouvez filtrer la liste de commandes et l'exporter. Vous pouvez voir et traiter le statut ou compléter l'ordre de l'action de la commande à partir de la liste. Vous pouvez aussi ajouter une note à une commande et spécifier si la note s'adresse à l'acheteur ou si cette note est privée. Pour une note à l'acheteur, l'acheteur recevra une notification par courriel pour chaque note ajoutée. Pour une note privée, seul le vendeur recevra la notification par courriel. Finalement, le menu **Commandes** vous permet de suivre la livraison des produits que vous vendez. Pour cela, cliquez sur la commande pour laquelle vous désirez ajouter un numéro de suivi. Cliquez ensuite sur le bouton **Numéro de suivi** qui apparaît au bas de la commande. Une nouvelle fenêtre apparaîtra afin de saisir l'information de suivi. Vous pouvez y inscrire le nom ou l'adresse du site Internet de l'entreprise de livraison, le numéro de suivi ainsi que la date de livraison. Cliquez ensuite sur le bouton **Ajouter les détails du suivi**. Les détails de la commande seront mis à jour et une nouvelle note contenant le numéro de suivi sera ajoutée.

- L'onglet des **Coupons** vous permet d'offrir des coupons rabais à certains clients. Pour créer un coupon, sélectionner l'onglet **Coupons** sur votre tableau de bord. Cliquer sur le bouton **Ajouter un nouveau Coupon**, situé dans le coin supérieur droit de la page. Saisir le nom, le type, le produit visé, la date d'application et les autres informations requises. Le nom du coupon sera le code de promotion utilisé par les acheteurs pour avoir droit au rabais. Les coupons rabais d'un montant fixe signifient que lorsque le consommateur achètera un produit, un rabais de la valeur du coupon sera déduit du montant total de la facture, peu importe ce total. Les coupons en pourcentage signifient que le rabais correspondra à un pourcentage de la facture. Il est aussi possible de fixer un montant minimum pour que le coupon soit applicable et le nombre maximum de coupons autorisé. Vous avez l'option d'afficher le code du rabais sur la page de votre boutique ou de le transmettre aux clients que vous souhaitez. Cliquez ensuite sur le bouton **Créer un coupon** au bas de la page.
- L'onglet **Rapports** permet de visualiser les rapports de ventes. Des onglets permettent de voir le rapport des ventes totales, les ventes par jours, ainsi que d'identifier les produits les plus vendus et ceux qui génèrent le plus de revenus.
- L'onglet **Commentaires** vous permet de consulter les évaluations faites par les acheteurs de vos produits. Vous pouvez voir les notes que les clients vous ont données, gérer les statuts associés aux évaluations et les modifier. L'évaluation peut être modifiée en sélectionnant l'option **Modification** dans le menu qui apparaît sous le commentaire dans la liste. Vous pouvez aussi marquer l'évaluation comme non approuvée. Finalement, vous pouvez marquer les évaluations comme indésirables (pourriel) afin que celles-ci ne soient pas visibles sur le site ou les supprimer.
- L'onglet **Retraits** vous permet de gérer vos demandes de retrait. Vous pouvez y consulter le solde de votre boutique, ainsi que l'historique des demandes de retraits.
- L'onglet **Paramètres** du tableau de bord vous donne accès aux paramètres de configuration de votre boutique. Vous pouvez y modifier le nom, la bannière, l'adresse, les modes de paiement et de livraison du produit, les profils des réseaux sociaux et les mots clés utilisés pour le référencement Web. Le référencement sert à préciser comment votre boutique sera affichée dans les outils de recherche sur Internet.
- L'onglet **Livraison** vous permet de déterminer les frais de livraison par défaut de la boutique. Ces montants peuvent être par la suite ajustés pour chaque produit. Vous pouvez spécifier le prix de base de chaque produit, le montant additionnel si le client ajoute un autre produit, et les frais supplémentaires par quantité du même produit commandé par le client. Au bas de l'écran, un outil vous permet de préciser les frais additionnels en fonction de la localisation du client. Il s'agit de sélectionner une province, un état ou un pays et d'y indiquer le montant additionnel qui sera facturé pour la livraison. Les frais de livraison affichés sur la facture correspondront donc aux frais de base de la boutique auxquels sont ajoutés les frais selon la localisation du client. Finalement, ces frais sont ajustés en fonction du différentiel indiqué pour chaque produit. Par exemple, pour une boutique qui a des frais de base de 5 \$, un montant additionnel de 2 \$ pour les clients du Québec et un différentiel de -1 \$ pour un produit en particulier, les frais de livraison seront de 6 \$ (5+2-1) pour ce produit s'il est acheté par un client du Québec.
- Trois onglets supplémentaires situés au bas du menu latéral du tableau de bord vous permettent de vous diriger vers votre boutique, de modifier les détails du compte, et de vous déconnecter.

Ça y est, vous avez maintenant tous les outils nécessaires à la mise en marché de vos produits de l'érable. Si vous avez des questions ou si vous désirez que l'on vous assiste pour la configuration de votre boutique, veuillez communiquer avec nous. C'est avec plaisir que nous vous aiderons.

Coordonnées : info@marchedelerable.ca