

Communiqué de presse

Un guide de référence pour « Réussir sa boutique en ligne »

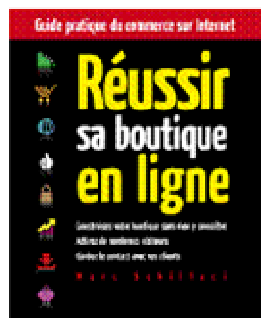
*Le fondateur d'Oxatis livre les recettes
de l'entreprenariat en ligne réussi*

21 août 2008 - Fort d'une expérience de 10 ans auprès de dizaines de milliers d'entrepreneurs du net, Marc Schillaci, fondateur et dirigeant d'Oxatis, 1ere plateforme de E-commerce en France, prodigue des conseils dans un ouvrage intitulé « *Réussir sa boutique en ligne* », édité par *First Editions*. La nouvelle « Bible » de l'e-commerçant sera disponible dès le 28 août.

L'engouement pour le e-commerce s'explique par la croissance du nombre d'acheteurs, les facilités technologiques, la flexibilité du lieu et des horaires de travail, la rapidité et la rentabilité de création d'un site web marchand. Au moment où les TPE enregistrent une faible progression, voire une régression de leur chiffre d'affaires, le e-commerce est en plein boom : les 200 sites leader Oxatis ont enregistré en 3 ans une hausse de leur chiffre d'affaires de 929% ! (selon OxIndice). Une véritable opportunité économique à saisir pour les e-commerçants en herbe !

Mais comment devenir un acteur compétent, sans véritable connaissance technique, puis obtenir la visibilité nécessaire pour attirer et fidéliser les visiteurs ? Dès le 28 août, tout futur e-commerçant pourra s'appuyer sur le guide « Réussir sa boutique en ligne », écrit par Marc Schillaci. Dans cet ouvrage incontournable, le fondateur d'Oxatis a souhaité partager son approche pragmatique et son expérience du e-commerce. « *Gestion, marketing en ligne, référencement, fidélisation, juridique et organisation sont autant d'ingrédients qu'il faut maîtriser afin de voir son projet réussir. En m'inspirant de cas concrets de TPE et de PME, j'ai voulu proposer une méthodologie complète* » explique l'auteur.

Oxatis propose une solution permettant de créer sa boutique en ligne facilement, rapidement pour quelques dizaines d'euros par mois. Les TPE-PME, artisans, commerçants ou indépendants peuvent créer et gérer leur site, sans compétences techniques, sans engagement, pour un coût modique.



Fiche de lecture

Date de sortie : 28 août 2008

280 pages, 19,90 euros - First Editions

Ci-dessous, lien pour télécharger le sommaire et des extraits :

<http://www.oxatis.com/telechargement-extraits-livre.htm>

Un guide pratique pour ouvrir et réussir sa boutique en ligne étape par étape, qui s'appuie sur des exemples et des cas concrets.

De la construction de sa boutique (choix de sa solution e-commerce, achat du nom de domaine, organisation du catalogue, calcul des frais de port...) à sa promotion (choix des textes, achat de mots clé, création des promotions, référencement...) aucun aspect n'est écarté, sans oublier les cas particuliers (B2C, B2B...). Une véritable bible du e-commerce avec des « exercices pratiques » : comment rédiger la description de ses produits (3 exemples), conseils sur le choix et la prise des photos, etc..

A propos d'Oxatis

Fondée en 2001 par Marc Schillaci, Oxatis est une plateforme de création de sites marchands permettant aux TPE-PME, artisans, commerçants ou indépendants de créer et gérer leur site de e-commerce, sans compétence technique, sans engagement et pour un investissement très mesuré. Avec près de 5000 clients, 250 nouveaux sites créés par mois et une présence en Espagne, Suisse, Belgique et Italie, Oxatis est devenue la 1ère plateforme de E-commerce en France.

A propos de l'OxIndice

En janvier 2005, Oxatis établit son 1er indice, l'OxIndice TPE 200, en analysant les 200 premiers sites marchands qui représentaient à l'époque 10 % de sa clientèle. L'OxIndice publié désormais chaque trimestre afin de mesurer l'évolution du commerce en ligne, offre une synthèse de l'évolution du chiffre d'affaires des sites de e-commerce Oxatis de janvier 2005 à juin 2008.

Note technique à propos de l'indice OxIndice TPE 200 :

Les mesures sont effectuées chaque mois sur les commandes enregistrées via la plateforme de commerce en ligne Oxatis pour ses clients. Les 200 sites réalisant les meilleures performances de chiffre d'affaires chaque mois sont retenus pour établir les statistiques. Les commandes prises en compte sont celles comprises entre 1 € et 30.000 € et réglées par carte bancaire (incluant PayPal et 1euro.com). Sont exclues les commandes de test ou les autres modes de règlement : virement, chèques, etc. Les valeurs de l'indice sont corrigées des variations saisonnières par le calcul d'une moyenne mobile sur 6 mois.