

✓ **La check-list quotidienne de l'e-commerçant** Fonction

Comme son nom l'indique cette liste doit être prise en compte tous les jours. Vous devriez aussi la considérer dans l'ordre dans laquelle elle a été établie. Bien que la collecte de données soit moins importante que le service client ou l'opérationnel, ces tâches sont assez faciles à accomplir.

Se tenir informé des actualités de votre secteur	COLLECTE DE DONNÉES
Se tenir informé de ce qui se dit sur votre boutique	COLLECTE DE DONNÉES
Noter d'éventuels idées ou problèmes sur votre site	COLLECTE DE DONNÉES
Gérer la logistique (préparation et envoi des colis)	OPÉRATIONNEL
Répondre aux emails du service client	SERVICE CLIENT
Publier du contenu sur les réseaux sociaux	SERVICE CLIENT
Répondre aux commentaires des clients (réseaux sociaux)	SERVICE CLIENT

✓ **La check-list hebdomadaire de l'e-commerçant** Fonction

Cette check-list doit être complétée le jour de la semaine où vous enregistrez le moins de ventes. N'oubliez pas que vous devez aussi compléter la check-list quotidienne.

Suivi des envois	OPÉRATIONNEL
Procéder aux retours et échanges	OPÉRATIONNEL
Mettre à jour le taux de change (si plusieurs devises)	OPÉRATIONNEL
Réapprovisionner et réorganiser l'inventaire	OPÉRATIONNEL
S'occuper de la comptabilité (à ne pas mettre de côté)	OPÉRATIONNEL
Suivre les parrainages et actions de fidélisation	SERVICE CLIENT
Tester les processus de paiement	UX
Tester les filtres produits	UX
Tester les liens (Erreur 404)	UX
Analyser les ventes	ANALYSE
Analyser les retombées des actions marketing	ANALYSE

✓ **La check-list mensuelle de l'e-commerçant** Fonction

La check-list mensuelle doit être complétée tout au long du mois. La tâche la plus importante de cette liste est l'analyse de vos ventes, elle vous aidera à bien établir votre planification.

Planifier les ventes (par rapport aux dates clés de shopping)	PLANIFICATION
Planifier les actions marketing du mois suivant	PLANIFICATION
Planifier les publications sur les réseaux sociaux	PLANIFICATION
Analyser les ventes	ANALYSE
Détecter les produits qui se vendent le mieux	ANALYSE
Détecter les produits qui se vendent peu	ANALYSE
Faire des prévisions sur les ventes	ANALYSE
Repérer les meilleurs clients	ANALYSE
Mettre à jour la base de données de la Newsletter	OPÉRATIONNEL
Vérifier les prix des concurrents	COLLECTE DE DONNÉES
S'inscrire aux newsletters des concurrents	COLLECTE DE DONNÉES
Demander des avis sur votre site pour l'optimiser	COLLECTE DE DONNÉES
Tester la rapidité de la boutique	UX
Vérifier la pertinence des boutons d'actions	UX
Tester une bannière pour inciter l'inscription à la newsletter	UX
Mettre à jour les bannières	UX