

QUOEX Antoine B2

Dossier du projet



La Galerie des Artisans 



My Digital School

2022/2023

Table des matières

| | |
|--|----|
| Résumé du concept du projet en anglais | 3 |
| Présentation individuelle et gestion de projet : présentation, organisation et outils..... | 3 |
| Les objectifs du projet..... | 4 |
| L'analyse marketing..... | 4 |
| Positionnement de l'entreprise..... | 4 |
| Analyse concurrentielle..... | 5 |
| Les personas (les clients cibles) | 6 |
| L'analyse S.W.O.T..... | 6 |
| L'étude des 4P | 6 |
| SEO de la marketplace | 6 |
| Stratégie marketing | 6 |
| La communication digitale..... | 7 |
| Cible de communication | 7 |
| Canaux de communication..... | 7 |
| Calendrier éditorial | 8 |
| L'approche graphique : présentation de la charte graphique..... | 8 |
| Le webdesign et l'ergonomie..... | 9 |
| L'approche technique : description des choix techniques | 9 |
| Conclusion..... | 10 |
| Annexes..... | 11 |

Résumé du concept du projet en anglais

"La Galerie des Artisans" is a marketplace that offers French artisanal products made near you. We favour local products and the know-how of our craftsmen to have quality art products. You can search for artisans by region or by profession. Here are the different crafts available: cutlery maker, wrought iron worker, jeweller, cabinet maker...

Présentation individuelle et gestion de projet : présentation, organisation, méthodes et outils

Je m'appelle Antoine QUOËX, j'ai 20 ans, je suis étudiant à My Digital School à Annecy en deuxième année. J'ai choisi la spécialité webmarketing car je veux apprendre à vendre et j'ai un intérêt particulier pour le e-commerce.

Dans le cadre de mon projet de partiel j'ai réalisé une marketplace d'artisanat d'art.

Le projet s'appelle « La Galerie des Artisans », l'idée est de faire un site marchand (une marketplace) qui regroupe des artisans d'art français (ex : coutelier, ébéniste, bijoutier, ferronnier...).

Le site commencera par accueillir des artisans de Haute-Savoie de la région Auvergne-Rhône-Alpes.

Le but est de vendre des produits artistiques uniquement fabriqués en France. Les œuvres sont fabriquées et façonnées par les artisans dans leurs ateliers. Les produits seront livrés depuis l'atelier de l'artisan jusqu'au domicile du client. Il sera aussi possible de récupérer les articles directement dans la boutique physique de l'artisan en click & collect.

Le site va principalement toucher une clientèle qui souhaite consommer local, acheter des produits hauts de gamme, de qualité, sur mesures, en privilégiant la qualité à la quantité.

La marketplace va apporter de la visibilité aux petits artisans français, grâce à la vente en ligne, ils toucheront un plus grand public.

Les valeurs du site sont de privilégier le Made in France pour encourager une économie locale et pour préserver les emplois de nos artisans.

La mission est de faire connaître le rôle et la place des métiers d'art dans notre société.

La boutique en ligne sera accessible pour tous les artisans de France provenant d'activités différentes. Une grande diversité de créations issues des métiers d'art français seront disponibles.

Les objectifs du projet sont :

- Proposer des œuvres et produits d'art français à une clientèle ciblée et nouvelle.
- Valoriser les artisans français et des produits uniques de qualité.
- Avoir une marketplace sécurisée et attrayante.
- Permettre aux petits artisans n'ayant pas de site web, ou boutique réelle ou virtuelle, de faire connaître leurs productions et de pouvoir les vendre.

Je me suis organisé le lundi matin, j'ai programmé brièvement mes tâches à faire pour chaque demi-journée. Grâce à cette organisation, je connais toutes les tâches que je dois faire et cela me permet de ne rien oublier durant la semaine. J'ai fait une note de cadrage pour organiser et cadrer mon projet.

➔ Voir la note de cadrage en pages annexes.

Pour faire le site web, j'ai utilisé WordPress avec un thème enfant dans lequel j'ai codé une partie en html/css avec Visual Studio Code.

J'ai utilisé Adobe Illustrator pour créer mon logo et Canva pour la présentation orale. J'ai choisi mes polices sur Google fonts.

J'ai utilisé Adobe XD pour faire ma charte graphique, Photo Shop pour modifier les photos du site web et Word pour mettre en page mon dossier du projet.

L'analyse marketing

Positionnement de l'entreprise :

Le positionnement de la marketplace est de mettre en valeur les produits artisanaux français près de chez nous. Privilégier le local et le savoir-faire de nos artisans pour avoir des produits rares, de qualité, et pas forcément connus du grand public.

Les produits proposés sont de très haute qualité (certains uniques et d'autres sur mesures).

Notre clientèle cible sont les personnes qui s'intéressent à l'art et aux produits artisanaux de nos régions. Ils sont prêts à payer plus cher pour des produits français et locaux.

Marketplace en ligne sans entrepôt de stockage (les produits sont directement livrés depuis les ateliers des artisans au domicile des clients, les clients peuvent aussi choisir de faire le retrait du produit en click & collect). L'entreprise travaille avec une société de livraison de la région.

Analyse concurrentielle :

AA74 Artisans d'art de Haute Savoie

<https://aa74.fr/>

Association qui répertorie différents artisans de Haute-Savoie pour mettre en valeur leur travail avec un numéro de téléphone, l'adresse de leur atelier et le lien de leur site web.

Réseaux sociaux :

Facebook avec 270 abonnés. Ils sont peu actifs (moins d'un post par mois).

La fabuleuse French Fabrique

<https://fabuleusefrenchfabrique.fr/>

Une boutique en ligne, qui permet de découvrir et d'acheter des articles du Made In France, avec la plus grande transparence sur les provenances et lieux de fabrication. Cependant la boutique ne vend pas d'articles d'artisanat d'art (fait main ou sur mesure). La plupart sont des produits manufacturés.

Réseaux sociaux :

Facebook avec 10 000 abonnés. Ils sont actifs (1 à 2 posts par semaines).

Instagram avec 1800 abonnés. Ils sont moyennement actifs (plusieurs posts par mois).

La marketplace « Empreintes » des métiers d'art

<https://www.empreintes-paris.com/fr/>

« Empreintes », c'est une marketplace qui depuis 2017, propose la vente en ligne d'objets sensibles directement expédiés par les créateurs, depuis leur atelier d'art. Elle travaille avec des associations et des boutiques physiques d'art à Paris.

Réseaux sociaux :

Facebook avec 20 000 abonnés. Ils sont actifs (plusieurs posts par semaines).

Instagram avec 54 000 abonnés. Ils sont actifs (plusieurs posts par semaines).

Les personas (les clients cibles) :

→ Voir les différents personas en pages annexes.

L'analyse S.W.O.T. :

→ Voir l'analyse en pages annexes.

L'étude des 4P :

Produit → Produits artisanaux de qualité, sur mesures, uniques.

Prix → Positionnement premium, luxe, pouvoir d'achat des consommateurs élevé.

Place → Distribution des articles sur la marketplace en ligne. Livraison à domicile ou click & collect dans l'atelier de l'artisan.

Promotion → Communication sur les réseaux sociaux.

SEO de la marketplace :

→ Voir les captures d'écran en pages annexes. Il y a eu des problèmes d'enregistrement des modifications SEO avec Yoast SEO car le site n'est pas hébergé en ligne.

Mots clés possibles courte traîne : « artisans français », « produits artisanaux », « artisans de ma région », « couteau artisanal », « artisanat d'art », « artisanat local », « galerie des artisans ».

Mots clés possibles longue traîne : « artisans auvergne rhône alpes », « collier en verre artisanal », « ébéniste sur mesure rhône alpes », « meilleur artisan ferronnier France ».

Stratégie marketing :

Les artisans payent un abonnement à l'année (ex : 100€) pour pouvoir exposer et vendre leurs œuvres sur la galerie marchande. Le site récupère une commission de 10% sur chaque vente réalisée.

La communication digitale

Cible de communication :

Les 2 personas vus dans l'analyse marketing, en somme des clients qui aiment consommer local et français et qui ont une attirance pour l'art et l'artisanat. Je souhaite aussi attirer les petits artisans qui veulent vendre en ligne leurs productions.

Canaux de communication :

Instagram → Instagram est utilisé pour toucher un jeune public (18 – 35 ans), il est aussi très important pour trouver des clients (particuliers et professionnels). Je vais poster des articles disponibles sur la marketplace et mettre en avant les artisans avec qui je collabore. J'utilise Instagram pour interagir avec ma communauté et l'animer avec des posts, stories et réels.

Exemples d'hashtags possibles : #galeriedesartisans #artisansfrance #artisanatart #art #artfrance

Facebook → Facebook est utilisé pour toucher un public plus mature (25 – 70 ans), je peux mettre en place des publicités pour trouver des clients et faire des ventes. Je peux aussi interagir et proposer ma marketplace sur des groupes d'art. J'utilise Facebook pour interagir avec ma communauté, l'animer avec des posts et partager la marketplace dans les groupes.

LinkedIn → LinkedIn est utilisé comme vitrine professionnelle. Il me servira à trouver des artisans professionnels avec qui je peux travailler.

Le but est de donner une image à la marketplace en partageant son identité visuelle. Les réseaux sociaux vont permettre de travailler sa visibilité, faire connaître ses produits, ses artisans et ses valeurs. Cela permettra aussi d'accroître sa notoriété, être reconnu par ses artisans et ses clients.

Calendrier éditorial :

Modèle de calendrier réseaux sociaux

| | Semaine 1 | | | Semaine 2 | | | Semaine 3 | | | Semaine 4 | | |
|---------------------|-----------|--------|--------|-----------|--------|--------|-----------|--------|--------|-----------|--------|--------|
| jour de publication | mardi | jeudi | samedi |
| Posts | #1 | #2 | #3 | #1 | #2 | #3 | #1 | #2 | #3 | #1 | #2 | #3 |
| Facebook | | | 1 post | 1 post | | | | 1 post | | | 1 post | |
| Instagram | | 1 post | | | 1 post | | 1 post | | 1 post | | | 1 post |
| LinkedIn | 1 post | | | 1 post | | 1 post | | 1 post | | 1 post | | |

L'approche graphique : présentation de la charte graphique

➔ Voir la charte graphique en pages annexes.

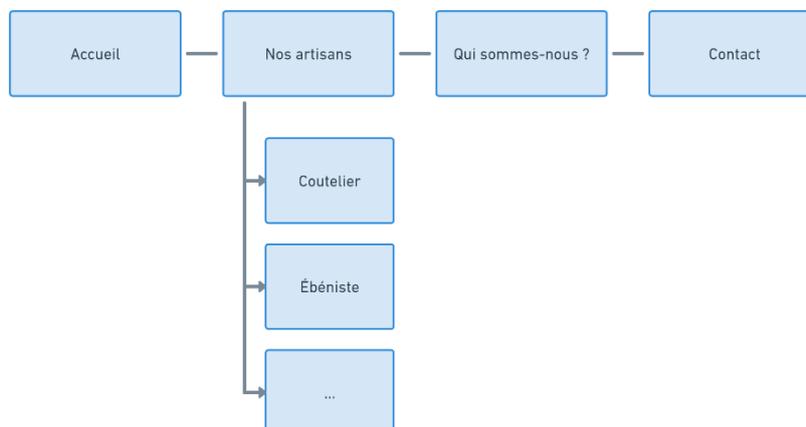
J'ai choisi le bleu et le rouge pour rappeler les couleurs de la France, pour valoriser le Made in France et nos artisans français.

J'ai choisi un beige pour le fond et la couleur principale du site pour donner un effet artisanal et professionnel.

J'ai utilisé ces 2 polices car elles ont un effet artistique, elles ont un style d'écriture qui donne l'impression d'art, d'écriture travaillée et écrite à la main.

Pour le logo j'ai dessiné une tablette de peinture pour rappeler l'art et la production locale avec les trois couleurs du drapeau français. J'ai ajouté un pinceau pour représenter l'art et le travail manuel.

Le webdesign et l'ergonomie



Efficacité : l'utilisateur trouve facilement les réponses à ses questions et ce qu'il cherche.

Accessibilité : La marketplace est accessible à tout le monde sur n'importe quels systèmes et navigateurs.

Cohérence et ergonomie : les polices et les couleurs sont cohérentes car elles représentent l'artisanat d'art et la France.

Facilité de prise en main : le site est suffisamment intuitif pour que l'on se repère simplement.

Crédibilité : le site est professionnel et sécurisé, les utilisateurs peuvent se sentir rassurés et convaincus.

Le site est esthétique et minimaliste.

L'approche technique : description des choix techniques

J'ai utilisé WordPress pour intégrer mon site car je peux utiliser des extensions comme le constructeur de page Elementor.

J'ai installé Woo commerce pour avoir une boutique et mettre en vente des produits. J'ai utilisé une extension pour créer un formulaire de contact.

Yoast SEO est une extension pour améliorer le référencement du site. J'ai utilisé une extension pour cartographier les régions de la France.

J'ai téléchargé un thème enfant de mon thème parent WordPress pour pouvoir coder le bandeau de ma page d'accueil.

Conclusion

Ce projet de partiel est vraiment complet car il englobe tous les domaines vus en cours. Du fait que le sujet soit libre, mon imagination et ma créativité n'ont eu aucune limite. J'ai su réaliser dans les temps et avec succès toutes les tâches professionnelles et personnelles que je m'étais fixées. Je suis fier du travail accompli.

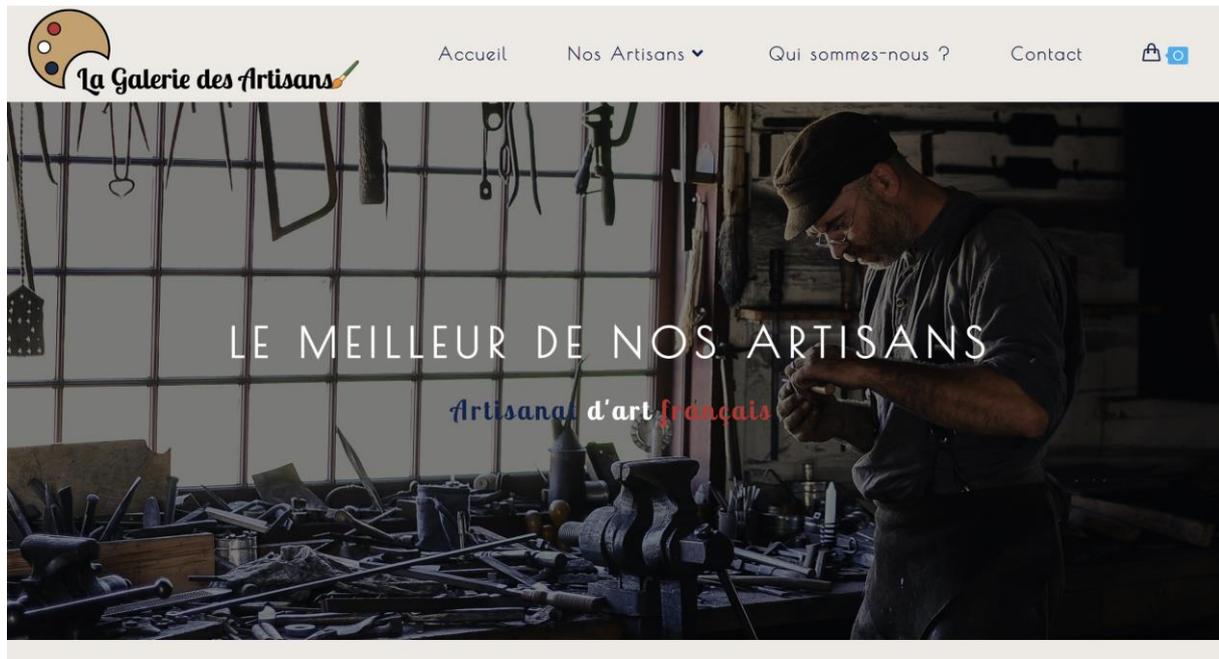
Au niveau professionnel, je me suis encore amélioré, mes compétences et mes connaissances métiers ne cessent d'évoluer. Je sais mieux gérer et cadrer un projet qu'en première année. Cela se ressent au niveau de l'organisation et du temps passé à accomplir les différentes tâches. Grâce à mes compétences en intégration WordPress et en marketing, j'ai su prendre une longueur d'avance sur mon organisation ce qui m'a permis d'aider les autres et de prendre le temps de bien faire.

Au niveau personnel, je suis content de moi, je suis plus confiant, plus responsable et plus autonome. Je suis allé au bout de mon travail, j'ai su gérer mon temps en prenant du recul et en solutionnant les problèmes rencontrés.

J'ai aimé réaliser ce projet de partiel que j'ai trouvé très intéressant.

Annexes

La marketplace « La Galerie des Artisans »



La Galerie des Artisans

Tous les produits sont pensés et façonnés en France, dans l'atelier de l'artisan.

La Galerie des Artisans est une marketplace qui propose des produits artisanaux français fabriqués près de chez vous. Nous privilégions les produits locaux et le savoir-faire de nos artisans pour avoir des produits de qualité. Retrouvez tous les artisans de votre région.

Elle regroupe des artisans créateurs passionnés, qui seront heureux de partager leurs savoir-faire, tout au long des expositions hivernales et estivales.

Tous, nous partageons l'envie d'encourager une économie locale et préserver des emplois qui ont du sens.

Depuis 2022, La Galerie des Artisans, c'est aussi une marketplace qui propose la vente en ligne d'objets sensibles directement expédiés par les créateurs, depuis leur atelier d'art.

DES OBJETS FAÇONNES À PORTÉE DE CLICS

La marketplace La Galerie des Artisans est devenue la référence e-commerce où les clients de la France entière peuvent retrouver facilement, sur une boutique en ligne unique, toute la diversité des créations issues des métiers d'art français.

UNE HISTOIRE DE TRANSMISSION

Une mission : faire connaître le rôle et la place des métiers d'art dans notre société.

Nos nouveautés



COLIER EN VERRE PAYSAGE
45,00 €



COLIER EN VERRE LA LUNE ET SES
ETOILES
45,00 €



COUTEAU EN CORNE GRAND
CHAMOIS
125,00 €



COUTEAU LE CHAMONARD
IVOIRE DE MAMMOUTH
(SAMARA)
1200,00 €

Nos artisans par régions



Nos couteliers



Simond Didier - Chamonix-Mont-Blanc
74400



COUTEAU EN CORNE GRAND CHAMOIS
125,00 €



COUTEAU LE CHAMONIARD IVOIRE DE MAMMOUTH
(SAMARA)
1200,00 €

Nous Suivre Sur Les Réseaux Sociaux



Qui sommes-nous ?



Notre marketplace

Le positionnement de la marketplace est de mettre en valeur les produits artisanaux français près de chez nous. Privilégier le local et le savoir faire de nos artisans pour avoir des produits de qualité.

Nos valeurs

- Consommer local.
- Agir pour le made in France
- Valoriser nos artisans et leur savoir-faire.

[Nous contacter](#)

Nous Suivre Sur Les Réseaux Sociaux



Contactez nous

Votre nom

Votre e-mail

Objet

Votre message (facultatif)

ENVOYER

Auvergne Rhône Alpes

Nos artisans



Simond Didier - Coutelier



Meunier Sandra - Verrerie d'art au chalumeau



Les métalliers réunis - Ferronnerie



Masnada Fabien - Ébéniste

Les personas



Informations

Maxime achète et consomme principalement des produits fabriqués en France.
Il est prêt à payer plus cher pour avoir des produits de qualités faits par des artisans français.
Il a l'habitude d'acheter en ligne.

Localisation

Maxime habite à Annecy en Haute-Savoie

Son approche avec l'artisanat

Maxime a un gout prononcé pour l'art.
Il aime les produits uniques et travaillés avec un vrai savoir-faire.
Il ne connaît pas trop les artisans de sa région et souhaiterait les découvrir.

Ajouter une section +

Nom
Maxime

Âge
50 ans

Secteur d'activité
Architecture

Réseaux sociaux

f i t in p



Informations

Louise achète et consomme principalement des produits fabriqués en France.
Elle achète régulièrement des produits artisanaux français.
Une marketplace lui permettrait de trouver plus d'artisans et de vendre ses bijoux.

Louise souhaiterait se digitaliser.

Localisation

Louise habite à Cluses en Haute-Savoie.

Son approche avec l'artisanat

Louise a un gout prononcé pour l'art.
Elle a une boutique et un atelier où elle vend et fabrique des bijoux.
Elle aimerait bien pouvoir toucher un plus grand public en vendant ses bijoux en ligne.

Ajouter une section +

Nom
Louise

Âge
30 ans

Secteur d'activité
Commerce et artisanat

Réseaux sociaux

f i t in p

Résultats SEO

Résultats de l'analyse

^ Problèmes (3)

- [Distribution de la requête cible](#) : Avez-vous bien réparti votre requête cible tout au long du contenu ? [Yoast SEO Premium vous le dira !](#)
- [Liens externes](#) : Il n'y a pas de lien externe dans cette page. [Ajoutez-en !](#)
- [Requête dans les titres](#) : [Utilisez plus souvent la requête cible ou ses synonymes dans vos titres H2 et H3 !](#)

∨ Améliorations (5)

^ Déjà optimisé (8)

- [Images](#) : Bon travail !
 - [Maillage interne](#) : Vous avez assez de liens internes. Bon travail !
 - [Requête dans l'introduction](#) : Parfait !
 - [Longueur de la requête](#) : Bon travail !
 - [Densité de requête](#) : La requête cible a été trouvée 4 fois. C'est très bien ! 
 - [Requête dans la méta description](#) : La requête ou son synonyme apparaît dans la méta description. Parfait !
 - [Requête déjà utilisée](#) : Vous n'avez jamais utilisé cette requête, très bien.
 - [Longueur de titre SEO](#) : Bon travail !
-

SEO Lisibilité Schema Réseaux sociaux

Résultats de l'analyse ?

^ Problèmes (2)

● [Complexité des mots](#) : Votre vocabulaire est-il approprié pour le grand public ? [Yoast SEO Premium vous le dira !](#)

● [Mots de transition](#) : Seulement 2.5% des phrases contiennent des mots de transition, ce qui n'est pas suffisant. [Utilisez-en plus souvent.](#)



^ Déjà optimisé (5)

● [Voix passive](#) : Vous utilisez suffisamment la voix active. C'est super !



● [Phrases consécutives](#) : Il y a suffisamment de variété dans vos phrases. C'est super !

● [Hiérarchie des titres](#) : Bon travail !

● [Longueur des paragraphes](#) : Aucun de vos paragraphes n'est trop long. Bon travail !

● [Longueur de phrase](#) : Très bien !



i Vous souhaitez connaître le score de votre texte au [test de lisibilité Flesch](#) ? Nous l'avons déplacé dans la section [Stats](#).

SEO

Lisibilité

Schema

Réseaux sociaux

Requête cible ?

la galerie des artisans

Obtenir des requêtes cibles liées

Aperçu Google

Prévisualiser en tant que :

Résultat mobile Résultat bureau

galerie-des-artisans.local > accueil

accueil - La Galerie des Artisans - marketplace d'art française

Déc 5, 2022 - La Galerie des Artisans est une marketplace qui propose des produits artisanaux français fabriqués près de chez vous. Nous privilégions les produits ...



Titre SEO

Insérez une variable

Titre

Page

Séparateur

Titre du site

Séparateur

marketplace d'art française

Charte graphique



Poiret One

Lobster Two



#BD2D2F



#EEE9E4

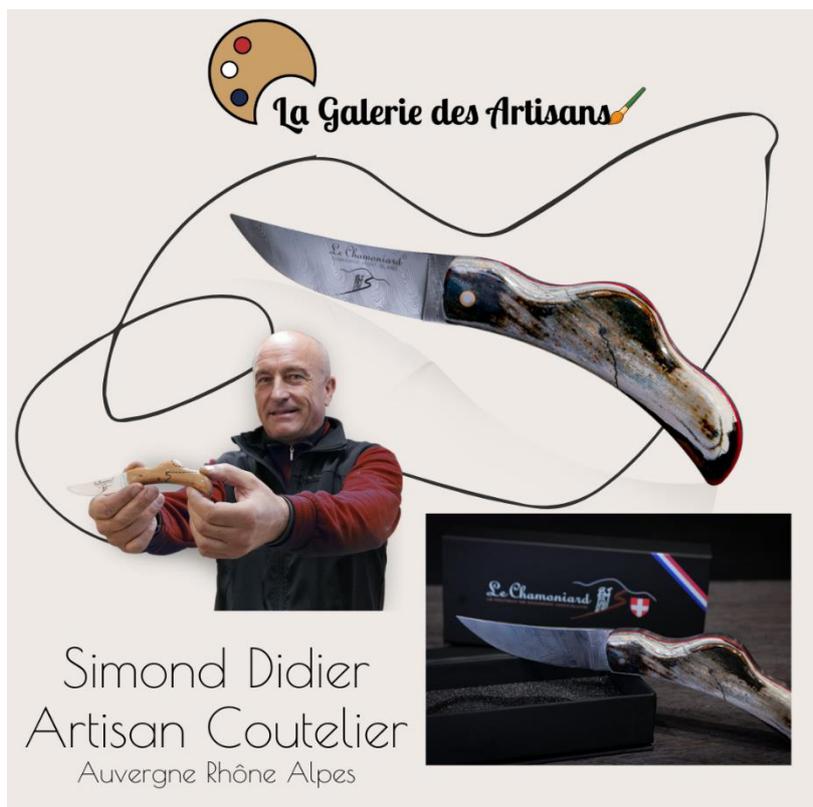


#0B2551

Analyse S.W.O.T.



Posts réseaux sociaux



Note de cadrage

1- Définition du projet

Site marchand qui regroupe des artisans d'art (ex : coutelier, meuble, bijoutier, ferronnier, verrerie...). Les artisans de Haute Savoie pour commencer. Made in France. Marketplace pour vendre leurs œuvres.

2- Contexte du projet

Le projet préfère toucher une clientèle haut de gamme en privilégiant la qualité à la quantité. Pas de concurrence directe. Apporter de la visibilité aux petits artisans.

Les artisans payent un abonnement à l'année pour pouvoir exposer leurs œuvres sur la galerie marchande. Le site récupère une commission sur chaque vente.

Ce site permet de valoriser les artisans français ainsi que les produits/œuvres artisanales Made in France.

3- Objectifs du projet

Le but du projet est de mettre en avant des artisans d'art pour vendre leurs œuvres. Uniquement en Haute Savoie pour commencer.

L'attente du projet est de créer une marketplace française.

Objectifs :

Proposer des œuvres d'art française à une clientèle ciblée.

Privilégier les artisans français et des produits de qualité.

Avoir une marketplace sécurisée et attrayante.

Permettre aux petits artisans n'ayant pas de site web, ou boutique réelle ou virtuelle, de faire connaître leurs productions et de pouvoir les vendre.

4- Périmètre du projet

Le site sera disponible en français avec des artisans d'art provenant de Haute-Savoie pour commencer.

Site web sécurisé.

Livraison ou click & collect.

5- Contraintes

Petit déploiement au départ pour cibler uniquement les artisans de Haute-Savoie.

Système de livraison à définir (livraison à domicile ou click and collect).

Clientèle très ciblée.

6- Macro-planning

Lundi matin : Note de cadrage

Lundi après-midi : étude concurrentielle et identification de la cible et des artisans d'art, installation WordPress.

Mardi matin : Charte graphique et logo. Design du site et arborescence.

Mardi après-midi : WordPress / Woo commerce.

Mercredi matin : WordPress / Woo commerce.

Mercredi après-midi : WordPress / Woo commerce.

Jeudi matin : Calendrier éditorial + publications sur les réseaux sociaux (communication).

Jeudi après-midi : Temps libre pour tout revoir, peaufinage, détails...

7- Les ressources

Intégration web (WordPress + Woo commerce) : 50% du travail.

Design (éléments graphiques, logo ...) : 20% du travail.

Marketing et communication (publications réseaux sociaux, cibles, concurrents ...) : 30% du travail.

8- Les risques

Les bugs de la marketplace (WordPress, Woo commerce, moyens de paiements).

Trop peu d'artisans qui proposent leurs œuvres.