

Prestashop versus WordPress

Présentation

Il existe sur le web de nombreuses solutions gratuites ou peu coûteuses pour monter sa boutique en ligne.

Aujourd'hui nous allons comparer les deux poids lourds du secteur, **WordPress** avec **WooCommerce** son extension e-commerce qui domine le marché mondial et **Prestashop** qui domine le marché français.

WooCommerce est la solution la plus utilisée, elle équipe 30% des sites e-commerces dans le monde, en France c'est Prestashop qui passe devant (35% contre 25 % pour WooCommerce).

Prestashop est un CMS e-commerce, c'est à dire que dès l'installation il est "prêt à vendre", toutes les fonctionnalités nécessaires à la vente sont déjà présentes. WordPress est à la base une solution de création de site ou de blog à laquelle on ajoute le plugin e-commerce WooCommerce (attention votre thème WordPress doit être compatible WooCommerce !).

Prestashop est français



Prestashop est français ce qui implique une documentation en français, ce qui pour certains d'entre nous est un sacré avantage, l'assistance personnalisée est payante. WordPress possède une communauté de développeurs très actifs sur lesquels s'appuyer, les supports dépendent des éditeurs de thèmes.

Prestashop est multilingue

Prestashop est traduit de base dans plus de 40 langues, contrairement à votre boutique WordPress où il vous faudra installer un module de langue (wpml, payant ou polylang gratuit) à condition que le thème soit compatible (ce qui peut s'avérer très compliqué en fonction des complexités de certains thèmes).

Prestashop permet de créer des fiches produits très détaillées et offre beaucoup plus d'options concernant les règles promotionnelles, la logistique, ... sur WooCommerce seules les fonctionnalités e-commerce indispensables sont présentes, il est possible de rajouter de nombreux add-ons WooCommerce et donc de répondre à tous les besoins.

WordPress est personnalisable à l'infini (enfin presque)

Prestashop est une plateforme e-commerce et gère mal les pages de contenu, le module CMS et les blogs n'offre que peu de perspectives de mises en forme. Souvent ceux qui désirent ajouter du contenu en plus de leur boutique font le choix de créer en plus un site sur WordPress. La personnalisation de votre site WooCommerce peut être infinie mais nécessitera des connaissances en codage.

En conclusion, si vous publiez du contenu en parallèle, que vous avez besoin d'afficher des références, des témoignages, ... et tout un tas de choses bien présentées utilisez WordPress et WooCommerce. Si vous avez besoin d'une boutique et que vous voulez vous concentrer uniquement sur les produits Prestashop sera un meilleur choix.

La revanche du gif animé



Le gif revient en force ! Ringardisé lors des années 90/2000, le gif à fait son grand retour et on le retrouve de

plus en plus souvent dans les sites internet, les applications mobiles et bien sur les réseaux sociaux.

Le gif animé reste un moyen simple de capter l'attention et de publier sur toutes les plates formes sans être trop lourd. Aujourd'hui on parle de » **Cinemagraph** « .

Les cinemagraphs sont généralement produits en prenant une série de photos ou une vidéo, et en animant un élément de la photo de sorte que le mouvement répétitif ainsi créé contraste avec le reste de l'image.

Artistique,
humoristique,
le gif est
aujourd'hui un
moyen
d'expression
privilegié,
les
possibilités
sont infinies
et les



résultats épatants. Très en vue sur les réseaux sociaux le gif permet de rebondir sur l'actualité et de mettre en avant une idée une opinion ...

En marketing également le gif permet de mettre en évidence un produit de manière originale et décalée.



Avec la montée des smartphones et les nouvelles technologies une nouvelle tendance est née : le gif artistique!



Auteur : Renaud TAUPENAS

Quelques conseils pour promouvoir un site Web

Tout les sites internet ne se ressemblent pas, ils ont des styles et présentations différent, cependant, ils ont tous un objectif commun, attirer le plus de visiteur possible pour que leur contenu soit visionné. Un site peut être utilisé pour vendre un produit, un service ou simplement apporter une information, nous allons voir qu'elles sont les manières de le faire efficacement.

Un contenu de qualité

Vous pouvez très bien avoir des promotions intéressantes, si le contenu des celles-ci ne convient pas, vous ne donnerez pas envie aux visiteurs de rester et de voir ce que votre site propose. Avant de faire des promotions, assurez-vous d'avoir du contenu adéquat.

S'exposer

Ne l'oubliez pas, votre objectif principal est de faire connaître votre site et de vous faire remarquer, pour cela, rien de mieux que de vous positionner sur plusieurs plateformes différentes. Vous pouvez réaliser des vidéos, les publier sur des moteurs comme Youtube, soyez également présent sur les médias sociaux comme Facebook et Twitter, vous pouvez également rejoindre Instagram si vous souhaitez décrire en image votre entreprise.

Fidélisez vos visiteurs

Cherchez à fidéliser votre public. Offrez à vos visiteurs le moyen de s'inscrire pour qu'ils soient tenus au courant de vos mises à jour, vous pouvez leur offrir un bonus ou un cadeau pour les remercier d'avoir visité votre site régulièrement. Mettez en avant vos profils sur les médias sociaux afin de pouvoir les tenir au courant des nouveautés et d'instaurer une communauté autour de votre site internet.

Design et fonctionnalités

L'apparence de votre site a une très grande importance, faites en sorte qu'il soit simple d'utilisation et attrayant. Le visiteur doit avoir la preuve que ce qu'il cherche est intéressant, pour cela, l'utilisation de témoignages et commentaires est une bonne idée.

Takeafile : simplifiez-vous l'envoi de gros fichiers

Takeafile vous permet d'envoyer des fichiers sans limite de poids et surtout gratuitement. Explications...



En matière d'envoi de gros fichiers, il existe de nombreuses solutions comme par exemple [WeTransfer](#), [Transfernow](#) ou encore [Sendbox](#). Tous sont limités à 2Go (3Go pour Sendbox), il faut souscrire à une offre payante pour envoyer plus de données.

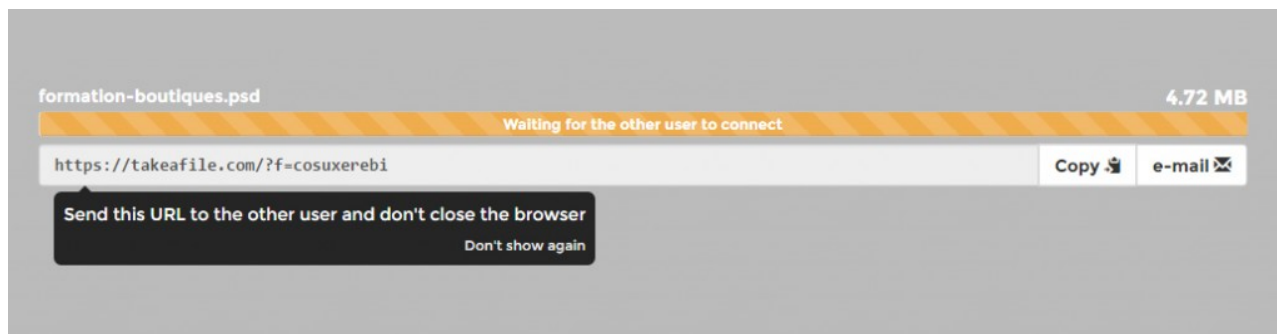
Ce n'est désormais plus la peine de payer, Takeafile vous permet d'envoyer de gros fichiers simplement et rapidement.

Comment ça marche ?

La simplicité même ! Rendez-vous sur : takeafile.com et suivez les instructions :

- Uploader (ou drag & drop) les fichiers
- Copier le lien ou l'envoyer directement par mail.

Et le tour est joué ! Votre interlocuteur n'a plus qu'à cliquer ce lien pour télécharger les fichiers.



Les plus :

- Simple d'utilisation
- Rapide
- Pas de poids limite
- Gratuit

Le moins :

Vous devez laisser votre navigateur ouvert jusqu'à ce que le fichier soit récupéré par le destinataire

Site : takeafile.com

Twitter : les dernières fonctionnalités

Côté usage, Twitter annonce 310 millions d'utilisateurs, C'est

5 millions de plus que fin 2015. Sur un an, la croissance du nombre d'utilisateurs n'est que de 3%.

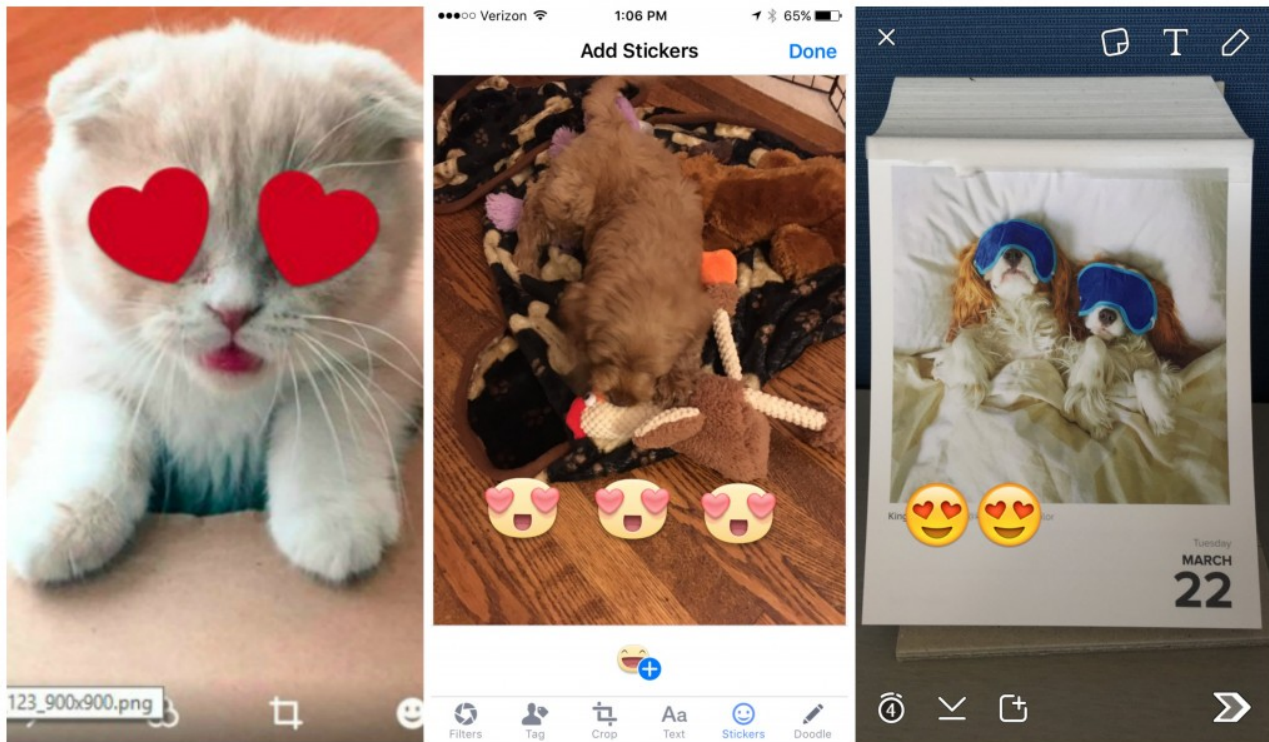
Pour rester compétitif, le réseau ne cesse d'ajouter de nouvelles fonctionnalités. Tour d'horizon des dernières fonctionnalités.



« Nous sommes toujours à la recherche de nouveaux moyens potentiels pour rendre Twitter plus expressif »

Twitter succombe à la mode des stickers

A l'image de Facebook ou Snapchat, l'oiseau bleu propose l'ajout de stickers sur les photos. Une personnalisation en vogue sur les réseaux.



Des descriptions sur les images

Cette fonctionnalité est destinée à rendre le réseau social plus accessible aux malvoyants. L'option s'active directement dans les paramètres d'accessibilité de Twitter. La description pouvant atteindre 420 caractères sera alors lisible avec des outils adaptés aux malvoyants.

Les sondages

Depuis leur apparitions, il y a eut plus de 1,7 milliard de votes depuis octobre 2015



Vous êtes plutôt...

0% Instagram

0% Pinterest

0% Flickr

0 vote • Il reste 23 heures

17:23 - 19 mai 2016



Répondre à @Lukas_WebAgency

La recherche de contacts

Un onglet « connecter » a fait son apparition pour trouver plus facilement de nouveaux contacts.

Changement d'algorithme :

Les meilleurs tweets sont maintenant affichés en premier . Cette fonctionnalité est activée par défaut pour tous ses utilisateurs. Vous pouvez la désactiver dans vos paramètres.

Paramètres > contenu > décocher la case « montrez-moi les meilleurs Tweets en premier »

Fil Montrez-moi les meilleurs Tweets en premier

Les Tweets auxquels vous êtes susceptible de vous intéresser le plus s'afficheront en premier dans votre fil d'actualités. [En savoir plus.](#)

Une relation client améliorée

On ne compte plus les marques présentes sur Twitter, elles peuvent désormais **dialoguer avec leurs clients en privé**. Le client peut, grâce à un bouton « Send a private message », entrer en contact directement avec l'entreprise et ainsi lui communiquer des informations privées tel qu'un numéro de colis ou un numéro de facture.

Le client peut également évaluer sa relation avec une marque grâce à **Customer Feedback**. Cette fonctionnalité permet de noter l'échange, toujours en privé, avec l'entreprise. Cette notation sera mise en place progressivement sur tous les comptes de marque.

Enfin l'apparition **de liens raccourcis** permet d'envoyer des messages privés à tous les utilisateurs. Il faut au préalable activer la réception de messages privés. Actuellement sous cette forme :

https://twitter.com/messages/compose?recipient_id={votre_ID}
(remplacer « votre_ID » par votre ID Twitter. Pour connaître votre ID, Rendez-vous sur [MyTwitterID](#).) cette URL devrait être simplifiée dans les mois à venir.