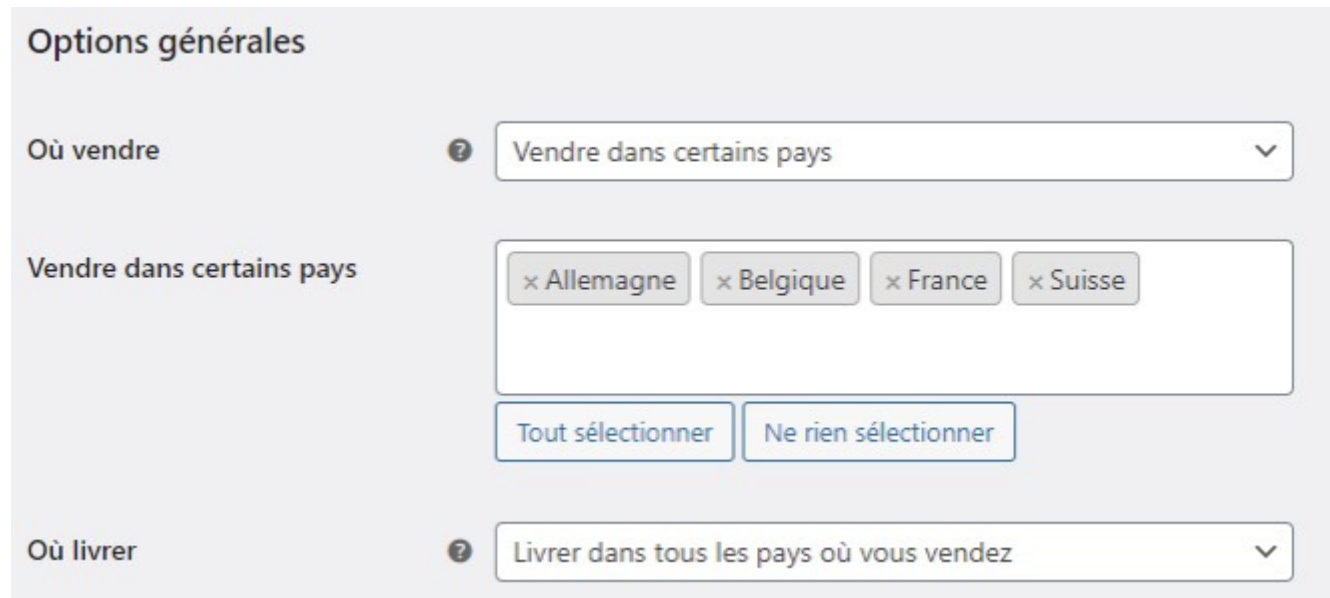


WooCommerce : Définir où vendre et où livrer

WooCommerce > Réglages > Général



Options générales

Où vendre ? Vendre dans certains pays ▼

Vendre dans certains pays

x Allemagne x Belgique x France x Suisse

Tout sélectionner Ne rien sélectionner

Où livrer ? Livrer dans tous les pays où vous vendez ▼

« Où vendre » > « Vendre dans certains pays » puis choisir les pays.

Vous pouvez également décider de vendre / livrer ...

- dans tous les pays : choisissez dans ce cas l'option « **Vendre dans tous les pays** »,
- dans tous les pays et de définir une liste d'exclusion pour certains pays : choisissez dans ce cas l'option « **Vendre dans tous les pays, à l'exception de ...** ».

Quelques conseils

La décision de définir où vendre sur WooCommerce dépendra des objectifs commerciaux de chaque entreprise, de ses ressources et de ses capacités.

Cependant, voici quelques éléments à prendre en compte pour définir où vendre sur WooCommerce :

- **Les réglementations et les taxes** : avant de vendre sur une plateforme, il est important de s'assurer de respecter les réglementations et les lois en vigueur dans chaque pays. Les taxes peuvent aussi varier d'un pays à l'autre, il est donc important de bien comprendre les obligations fiscales avant de vendre dans un nouveau marché.
- **Les coûts d'expédition et de logistique** : vendre dans un nouveau marché implique souvent des coûts supplémentaires liés à l'expédition et à la logistique. Il est important de comprendre ces coûts et de les inclure dans le calcul des prix de vente.

- **Les langues et les cultures** : si l'on envisage de vendre dans un marché international, il est important de prendre en compte les différences linguistiques et culturelles. Il peut être nécessaire de traduire sa boutique en ligne et de s'adapter aux normes locales pour répondre aux attentes des clients.
- **Les méthodes de paiement** : les méthodes de paiement peuvent varier d'un pays à l'autre. Il est important de comprendre les préférences des clients locaux en matière de paiement et de s'assurer de proposer des options adaptées.
- **Les canaux de vente** : il est possible de vendre sur sa propre boutique en ligne, mais également sur des places de marché en ligne ou sur des réseaux sociaux. Il est important de choisir les canaux de vente qui correspondent le mieux aux objectifs de son entreprise.