Installation

Pour installer une fonction boutique sur votre Moodle, il faut procéder en quatre temps :

- Installer les modules nécessaires - Configurer les paramètres centraux - Constituer le front office - Construire l'offre produits

Installation technique

vous devez réunir les quatre composants suivants :

- Plugin locaux
  - local_shop (Boutique Moodle)
- Blocs
  - block_shop_access (Accès à la boutique)
  - block_shop_total (Caddie)
  - block_shop_bills (Facturier)
  - block_shop_products (Bac à produits)
  - block_shop_course_seats (Gestion locale des sièges - optionel)

Dézippez les archives dans leur répertoires respectifs (/local pour les plugins locaux, et /blocks pour les blocs).

Naviguez ensuite dans les notifiication de Moodle pour installer logiquement ces composants.

L'installation crée une première boutique par défaut (id = 1) qui peut être utilisée pour la mise en place d'un premier front-office.

Configuration centrale

La configuration centrale vous permet notamment de fournir vos coordonnées de commerçant et mettre en place les paramètre des interfaces de paiement que vous allez utiliser.

- Configuration centrale de la boutique

Mettre en place le front-office

Le front office doit toujours être rattaché à une instance de boutique, qui lui fournira un catalogue de produits associés. Le front office par défaut est visitable directement par URL :

<code>http://mon.moodle.fr/local/shop/front/view.php?view=shop&shopid=1</code>

Vous devez cependant ajouter une instance de bloc “Caddie” (et la configurer) sur cette page pour la compléter et la rendre opérationnelle.

Une fois le front-office en place, il ne reste plus qu'à programmer l'offre produit.

Construction de l'offre

Après l'installation le dispositif commercial est vide. Il appartient à l'administrateur des ventes de constituer une offre commerciale. Pour cela, l'administrateur devra :

1. Définir des taxes
2. Définir des catégories de produits (lignes de produits)
3. Définir des produits dans les catégories

Eventuellement, par la suite, l'administrateur pourra :

- Définir des lots (produits vendus ensembleà
- Définir des assemblages (produits vendus séparément, mais présentés ensemble)

Enfin, l'administrateur pourra utiliser des surcharges de catalogues pour moduler l'offre commerciale selon des cibles de marché distinctes (localisation et internationalisation, segmentation en prix etc.)

Revenir au sommaire du composant

From:
https://docsen.activeprolearn.com/ - **Moodle ActiveProLearn Documentation**

Permanent link:
https://docsen.activeprolearn.com/doku.php?id=local:shop:install&rev=1472309660

Last update: **2024/04/04 15:50**