

Quelques conseils pour vendre sur internet | Denis JACOPINI



Quelques conseils pour vendre sur internet...

La vente en ligne est souvent perçue par les TPE comme un moyen simple et rapide de faire croître de manière importante leur chiffre d'affaires. Cependant, force est de constater que la réalité est plus contrastée. En effet, selon une étude CCM Benchmark, 36% des sites marchands ne gagnent pas d'argent. (<http://stratup.net/l-e-commerce-la-fin-d-un-eldorado/>)

La vente en ligne peut être un canal de vente complémentaire aux canaux de ventes traditionnels. Avant de créer son propre site de vente en ligne, une TPE devra donc se poser certaines questions :

- Est-ce que mon produit se prête à un achat sur internet ?
- Est-ce que j'ai du temps à consacrer à la création et surtout à l'animation / gestion de mon site ?
- Comment vais-je faire connaître mon site et attirer des visiteurs ?

Pour aider les dirigeants à mettre en place de tels projets, des spécialistes du monde des TPE existent. Ils peuvent faciliter la mise en œuvre d'une boutique en ligne notamment en déchargeant les dirigeants des aspects techniques (référencement naturel, lien avec plateformes de paiement) et des opérations de web marketing. Ce dernier aspect est particulièrement critique pour la réussite du projet et nécessite des efforts importants. En effet, il ne suffit pas de créer une boutique en ligne pour commencer à vendre. Il faut aller chercher le client et le convaincre que ce produit est celui qui lui faut.

Différentes opérations marketing peuvent être envisagées :

- Campagne d'e-mailings à destination de la base de clients connue de la TPE (ou plus large)
- Améliorer sa position sur les moteurs de recherche pour être placé dans les premières positions
- Diffusion de bannières redirigeant vers le site de la TPE sur un réseau de sites internet affiliés
- Référencement du catalogue de la TPE au sein de sites de comparateurs tels que Kelkoo ou Shopping

L'ensemble du plan marketing doit être soigneusement étudié entre la TPE et le partenaire en fonction de la cible client et des objectifs à atteindre. Aux exemples précédents peuvent ainsi s'ajouter d'autres moyens ONLINE (animation de communautés) ou OFFLINE (pubs papiers, relations presse), tout en veillant à ce qu'ils soient adaptés à la taille de la TPE.

Expert Informatique assermenté et formateur spécialisé en sécurité Informatique, en **cybercriminalité** et en **déclarations à la CNIL**, Denis JACOPINI et Le Net Expert sont en mesure de prendre en charge, en tant qu'intervenant de confiance, la sensibilisation ou la **formation de vos salariés** afin de leur enseigner les bonnes pratiques pour assurer une meilleure protection juridique du chef d'entreprise.

Contactez-nous

Après cette lecture, quel est votre avis ?

Cliquez et laissez-nous un commentaire...

Source : <http://www.fiducial.fr/Espace-Conseils/Vendre-sur-internet2>

Par Julien Nirom, responsable marketing – FIDUCIAL