

e-commerce pour les TPE PME ? le jeu en vaut-il la chandelle ?

La réalité c'est que...

Cela prend beaucoup de temps et demande beaucoup de patience et d'efforts. Le succès de la vente en ligne n'arrive pas en une nuit. C'est une réalité. Mais, à la question le jeu en vaut-il la chandelle, la réponse est clairement : Oui ! Des efforts et du temps finissent par payer.

En s'y prenant correctement, vos efforts seront récompensés et votre commerce Internet aura du succès. Par contre, si vous choisissez de négliger le commerce en ligne, vos concurrents eux en profiteront si VOUS n'occupez pas le terrain. Si au début vous ne voyez pas de trafic et si vous n'enregistrez pas de ventes, c'est normal, ce sont des étapes naturelles pour commencer à vous établir sur la toile. Considérez votre commerce en ligne comme un outil parmi d'autres dans votre stratégie commerciale. L'e-commerce est seulement une des composant d'une stratégie de marketing. Dans le commerce moderne la présence sur Internet est devenu un critère très important pour les clients. Donc, pourquoi ne pas profiter de cette opportunité supplémentaire ?

Les étapes principales.

Les meilleurs contacts et ressources pour vous aider à réussir dans l'e-commerce.

Créer une boutique en ligne

Plusieurs entreprises créent désormais leurs boutiques en ligne elles-mêmes pour éviter de payer les services d'un sous-traitant. Pour développer votre commerce en ligne vous avez tout simplement besoin de trois choses: Un nom de domaine, un service d'hébergement et un bon logiciel de création de boutiques en ligne facile à utiliser avec un panier d'achat intégré.

Mon conseil: Un hébergement et un nom de domaine peuvent être enregistré sur www.ovh.fr pour moins de 50 euros. Un excellent logiciel de création de boutiques en ligne : www.shopfactory.fr Une solution complète d'e-commerce, sans abonnement.

Créer votre site

L'optimisation pour les Moteurs de Recherche (Référencement) est une technique qui permet à votre site web d'être indexé auprès des moteurs de recherche et de générer des visites. Renseignez vous sur les critères importants pour le référencement avant de commencer à travailler sur le contenu du site. Le référencement prend du temps, faites le au fur et à mesure de votre avancement dans la création de votre site web. Commencez avec un petit nombre de produits et de pages référencées et ajoutez-en de plus en plus chaque fois vous le pouvez. Concentrez vous sur les 20 % de votre catalogue qui génèrent 80 % de votre chiffre d'affaires.

Mon conseil : Une fois votre site web est créé, soumettez manuellement votre site à Google, Yahoo et MSN

Des astuces de marketing sur Internet

Une fois votre site est créé vous pouvez également le faire connaître par des annuaires de site, des associations de commerce. Le but est de faire apparaître sur ces sites un lien vers votre boutique afin que les moteurs de recherche puissent le découvrir. Cela vous permet d'obtenir un meilleur classement auprès des moteurs de recherche. Trouvez également des entreprises - partenaires qui acceptent d'échanger des liens avec votre site.

Mon conseil: Trouvez des annuaires de commerces, ou un classement des annuaires sur Internet. Un bon exemple pour commencer est www.noogle.fr

Marketing hors ligne

N'oubliez pas que votre commerce en ligne est seulement une composante de votre marketing mix. En créant une boutique en ligne vous avez une

possibilité de prendre les commandes en ligne n'oubliez pas de mentionner votre adresse Internet URL sur vos supports classiques de communication pour promouvoir votre site web. Assurez-vous que l'adresse de votre site web est présente sur tous les supports marketing ? Cartes de visites, brochures, flyers et mailing! Si vous avez des clients qui passent des commandes par fax vous pouvez les rediriger vers votre boutique en ligne ? cela soulagera considérablement le processus de gestion de commandes. Vous pouvez lancer des campagnes de promotions dans votre boutique en ligne pour une période définie afin de créer un sentiment d'urgence et attirer ainsi vos clients sur votre site web. Vous pouvez également proposer des coupons de réductions en ligne pour certains articles. Le but étant de rediriger vos clients actuels sur votre site web pour rationaliser et réduire les dépenses pour le marketing. L'exploitation des adresses e-mails dont vous disposez ou collectez est capitale. Il est évident que l'utilisation du site web est une solution de promotion qui coûte le moins cher.

Mon conseil: Les meilleures idées et astuces pour le marketing se trouvent sur <http://www.forum-marketing.com> Vous pouvez également publier des articles sur des sites comme <http://www.lastinfos.com/> ou présenter votre site web pour optimiser votre classement sur les moteurs de recherche. Des communiqués de presse peuvent être publiés gratuitement sur www.redac.info - www.news-eco.com - www.categorynet.com - www.communique.info-decideur.com pour annoncer le lancement de votre boutique.

Inspirer la confiance

En tant que commerçant, on peut décliner de multiples techniques pour combler la curiosité des internautes, et tenter de les transformer en clients confiants: Proposer à vos clients de donner leur avis sur la boutique et la qualité du service. Publier des témoignages ou proposer aux clients un espace d'échange du type Blog.

Soignez vos visuels

Si vous avez du mal à trouver des visuels de qualité, sachez que ce sont bien les images qui vont faire la différence la plus visible... Pour trouver rapidement des images et les intégrer dans les thèmes, voici une astuce : www.fotolia.fr qui propose 2 964 767 photos libres de droits. Impossible de ne pas trouver son bonheur pour quelques euros. Soignez l'aspect de votre site ? un site Web surchargé d'images et d'effets visuels distrait le client du message que vous voulez communiquer et ne fait pas professionnel.

De bons conseils pour profiter de ce Guide

Se lancer dans l'e-commerce est une initiative qui demande un perfectionnement constant. Prenez le temps de vous informer et de lire sur toutes les possibilités qu'offre l'e-commerce et le marketing en ligne ? vous pouvez toujours trouver de nouvelles astuces, des conseils et des outils pour continuer à développer votre site marchand.

Si vous avez du temps, pensez à promouvoir vos articles également sur sur eBay, Price Minister ? ces plateformes en ligne peuvent considérablement contribuer à la croissance de vos ventes.

Au sujet de l'auteur

Adina Edme

Source: <http://www.webmaster-gratuit.com>