

ME POSER LES BONNES QUESTIONS

Se préparer, quels avantages ?



Gagner du temps en définissant mes intentions



Travailler sereinement avec un prestataire qui remplit mon besoin



Rester dans mon budget avec un résultat optimal

Par où commencer ?

Pour comprendre les attentes de vos clients et mieux y répondre : essayez de vous mettre dans leur peau !



- Interrogez vos clients individuellement, en leur posant des questions ouvertes pour qu'ils aient envie de s'exprimer plus
- Visitez des forums, et suivez des groupes de discussions sur Facebook pour noter les questions des clients
- Quelles sont leurs habitudes, leurs désirs, leurs peurs ?

Trouvez l'inspiration, allez explorer différents sites en lien avec votre activité ou non



- Qu'est-ce qui vous plaît ou vous déplaît ? Et pourquoi ?
- Repérez ce qui concerne vos goûts personnels ou ceux de vos clients

Définissez comment, à l'image de votre boutique, votre site répondra aux attentes des clients



- Quelles sont les attentes de vos clients auxquelles vous répondez déjà ? Ex. originalité, service, prix, exclusivité, ...
- Quels services supplémentaires proposer ? Comment les aider avec votre site ? Et que pourront-ils y faire ?
- Comment les clients vont arriver votre site : Avec Google ? Facebook ? Votre carte de visite ? ...

Avant d'aller plus loin...

Quel message ?

Votre stratégie globale est le point de départ de votre site.

[Consultez la fiche « rédigez votre plan de communication »](#)



Puis-je reprendre les bonnes idées ?

Oui si vous ne copiez pas. Veillez toujours à bien vous différencier de vos concurrents, en apportant votre patte !

Qui impliquer ?

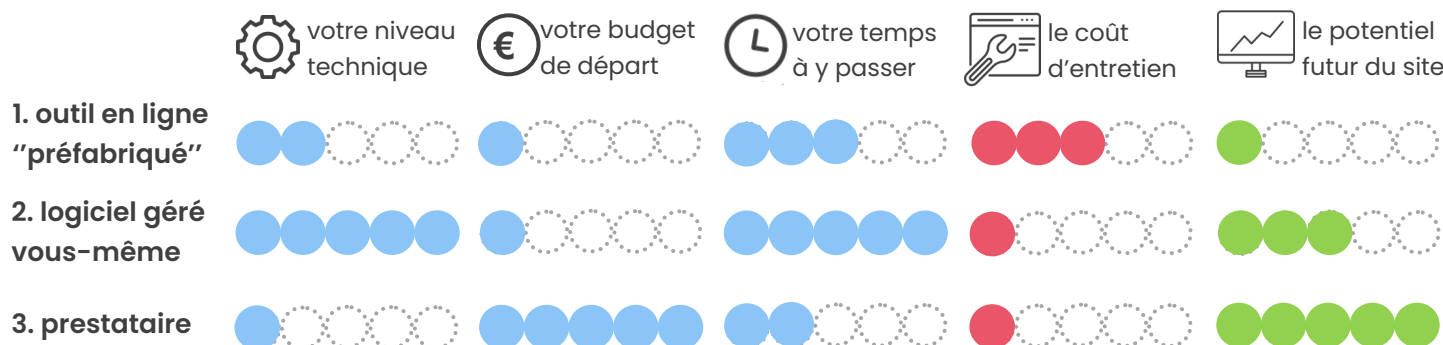
C'est un travail d'équipe : salariés, associés, tous enrichissons votre projet de leurs savoir faire. Ex. gestion des livraisons et commandes, questions fréquentes des clients...

CRÉER MON SITE INTERNET

ME POSER LES BONNES QUESTIONS

Comment se lancer ?

3 exemples de solutions pour créer son site...

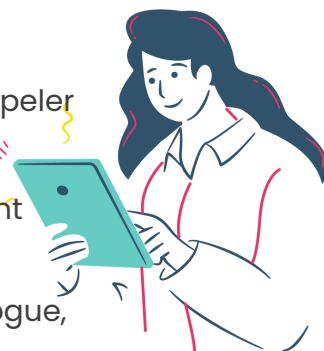


Quel site pour mon commerce ?

Si je veux...

... je peux par exemple...

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> être trouvé facilement | <input type="checkbox"/> créer un site d'1 seule page incitant à me rappeler en affichant un numéro de téléphone |
| <input type="checkbox"/> être mieux reconnu | <input type="checkbox"/> utiliser un site simple de 2-3 pages présentant mon histoire, l'équipe, mes coordonnées |
| <input type="checkbox"/> mettre en avant certains produits | <input type="checkbox"/> présenter une sélection d'offres sur un catalogue, pour faire venir en boutique |
| <input type="checkbox"/> donner des conseils | <input type="checkbox"/> ajouter un 'blog' à mon site et inviter les clients à venir me rencontrer en magasin |
| <input type="checkbox"/> inciter à réserver * | <input type="checkbox"/> proposer aux clients des formulaires pour réserver des services ou des produits |
| <input type="checkbox"/> vendre directement en ligne * | <input type="checkbox"/> proposer le paiement en ligne avec le retrait de commande en magasin pour multiplier les opportunités |



***Envie de compléter votre activité avec de la vente à distance ?**

C'est possible, renseignez-vous sur la réglementation auprès de votre CCI et sur laboutic.fr

Et après ?



Comprendre quelques fondamentaux techniques



Comparer divers devis et s'informer sur l'aide à l'investissement



Analyser le C.A. apporté par rapport à ce que vous allez investir

Besoin d'un conseil, d'un accompagnement... contactez votre conseiller local



CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE