

# **10 raisons de créer une e-boutique**

# INTRODUCTION

La vente en ligne représente aujourd'hui une grande partie des achats des ménages et des entreprises. Il est donc important d'être de la partie en ayant une boutique en ligne pour son entreprise. Il y a des tas de raisons de vendre en ligne, mais nous en avons retenu dix pour cet article afin de vous faire prendre conscience de l'importance de la vente en ligne. Nous allons donc voir dans ce billet quelques raisons (non exhaustives) de créer sa boutique en ligne. N'oubliez pas que c'est un métier et qu'il n'est pas facile de faire de l'e-commerce. Nous sommes à votre disposition si vous avez cet ambitieux projet.

## 1. Augmenter son chiffre d'affaires

Bien entendu lorsqu'on parle de boutique en ligne on pense tout de suite à l'augmentation du chiffre d'affaires. C'est en effet le but principal, mais ce n'est pas le seul ! Vous devez aussi comprendre que l'augmentation des recettes grâce à une e-boutique ne se fait pas en un jour. Il faut d'abord acquérir un nombre de visiteurs suffisant et une crédibilité auprès de certaines personnes qui parleront en bien de vous. Mais il est clair que la principale raison de créer une boutique en ligne est d'augmenter son chiffre

d'affaires à court, moyen et long terme. De plus, un site e-commerce permettra souvent de maximiser la marge d'une entreprise par rapport à une boutique physique par exemple. En effet un site web ne coûte pas très cher par rapport à des locaux.

## 2. Améliorer sa notoriété

Une bonne boutique en ligne, avec de bons produits et services, avec de bonnes garanties, et avec un bon service après-vente peut vraiment améliorer la notoriété d'une entreprise. Et votre notoriété c'est votre image, donc vous devez soigner cette image pour entrer dans un cercle vertueux. Au fil du temps vos acheteurs parleront de votre site autour d'eux et votre notoriété se fera rapidement. Beaucoup d'entreprises ont commencé avec une simple petite e-boutique composé de quelques produits et se sont rapidement développé. C'est pour cette raison que vous devez avoir une solution de boutique en ligne évolutive, pour le moment où vous devrez vous agrandir pour prospérer. Si vous avez les ingrédients nécessaires, votre réputation se fera rapidement.

## 3. Trouver de nouveaux clients...

Votre boutique en ligne vous permettra de trouver de nouveaux prospects et clients. Si votre produit est de qualité, le bouche à oreille fonctionnera et le chiffre d'affaires rentrera progressivement. L'essentiel est de satisfaire vos clients, le reste se fera tout seul. Avec un site e-commerce bien référencé vous pourrez vraisemblablement trouver de nouveaux prospects, et de nouveaux clients. Beaucoup de boutique physique ont décidé de créer une boutique en ligne à la fois pour l'élargir au niveau géographique (ce que nous verrons un peu plus loin) mais aussi pour toucher de nouveaux clients sur une même zone géographique. Personnellement je passe plus de temps sur Internet qu'en magasin, donc si une boutique veut me trouver, elle devra d'avantage venir me chercher sur Internet !

## 4. ... et les fidéliser

Bien sûr obtenir de nouveaux clients c'est bien, mais les fidéliser c'est mieux. Un client qui achète plusieurs fois par an dans votre boutique est la garantie de revenus récurrents. Chouchoutez vos clients et ils vous le rendront. S'ils voient que vous prenez soin d'eux et que vous faites du bon boulot pour eux, ils visiteront votre site régulièrement et commanderont (on l'espère) tout aussi régulièrement. Comme nous avons pu en parler précédemment, vous pouvez développer des actions commerciales pour fidéliser vos clients, en

créant par exemple plusieurs statuts de clients. Je me souviens avoir fait plusieurs achats dans une grande enseigne de jeux vidéo pour avoir ma carte de fidélité gold ! Nous sommes tous un peu (même les plus modestes d'entre nous) narcissique et avons besoin d'être estimé par nous-même et par les autres.

## 5. Devancer certains concurrents...

Un site web e-commerce permettra à votre entreprise de prendre l'avantage sur vos concurrents absent de la toile. Une e-boutique peut vraiment vous permettre de doubler ou tripler vos recettes si vous prenez ce projet sérieusement et que vous vous entourez d'une entreprise impliquée dans vos résultats. Vous passerez devant quelques-uns de vos concurrents et gagnerez ainsi des parts de marché. Les petites boutiques de proximité doivent absolument s'équiper d'un site Internet rapidement où elles finiront par mourir. Cela peut paraître un peu pessimiste ou irréaliste, mais je pense très sincèrement que c'est ce qui se passera dans les prochaines années. Alors bien sûr si vous êtes libraire il vous sera difficile de concurrencer Amazon, mais sur certains produits vous pourrez vous faire une place.

## 6. ... et en rattraper d'autres

Mais vous devrez également rattraper vos concurrents déjà présents sur Internet. En effet certains de vos confrères ont peut-être déjà pris une longueur d'avance grâce à la vente en ligne, reste à vous de rattraper cette avance et pourquoi pas vous démarquer en proposant une offre produit/service différente. Grâce à un site e-commerce vous pouvez simplement vous démarquer de vos confrères. Beaucoup d'entreprises sont parti avec un peu de retard dans l'e-commerce et ont réussi à se faire une place. Certains même ont réussi à devenir leader de leur marché, car n'oubliez pas : soyez soit le premier, soit le meilleur ! Ne vous inquiétez pas si vos concurrents sont largement devant, avec la magie d'Internet vous pourriez bien les rattraper plus vite que prévu !

## 7. Obtenir l'avis des acheteurs

Sur Internet il est plus simple pour les acheteurs de critiquer un produit ou un service. Ainsi, vous pourrez laisser libre court à leurs avis en leur proposant de laisser un commentaire sur votre page d'article, de donner une note, ou encore de vous envoyer un mail. Vous pourrez donc corriger les erreurs, éventuellement changer de fournisseurs et de livreurs, modifier vos moyens de paiement sur le site, etc. C'est un risque à prendre de laisser parler ses

clients, mais si vous faites en sorte de toujours améliorer vos produits et services, les gens le sauront. Et surtout ne supprimez jamais un commentaire d'un client. Si un commentaire vous déplaît, entrez en contact avec lui en privé ou publiquement, mais n'effacez pas un commentaire sous prétexte qu'elle ne vous est pas flatteuse.

## 8. Vendre des produits dématérialisés

Le gros avantage de vendre en ligne est que vous pouvez proposer des produits dématérialisés comme des livres électroniques par exemple. Imaginons que vous soyez plombier, vous pouvez très bien vendre un e-book pour expliquer comment réparer une fuite d'eau, ou d'autres trucs et astuces, ce qui ne serait pas possible à vendre sans un site web e-commerce. Vous pouvez vendre des formations vidéo ou n'importe quel info produit comme des formations audio par exemple, en complément de vos produits et services. Un exemple ? EY WEB est une agence de communication globale pour les entreprises, et en complément elle se sert de ses connaissances pour donner aux gens un maximum de contenu sur le marketing. Cela peut être un revenu complémentaire pour vous, ou bien votre source de revenu principale.

## 9. Agrandir son secteur géographique...

Grâce à Internet vous pouvez vous étendre au niveau territorial. Bien sûr vous pouvez préciser votre zone d'intervention, mais vous pouvez aussi être présent sur toute une région, tout un pays, voire plus si affinité ! Bien sûr vous ne pouvez pas être partout si vous êtes électricien ou coiffeur à domicile, mais dans ce cas pensez à l'affiliation, à la prescription ou à des partenariats avec des confrères. Il est vrai que dans certains métiers il n'est pas forcément facile d'agrandir son secteur géographique, je veux parler des métiers où votre présence physique est nécessaire. En revanche si vous vendez des pièces détachées de voiture vous pouvez très bien les vendre en Auvergne, même si vous êtes basé en Bretagne... ce qui est plus difficile à faire sans boutique en ligne.

## 10. ... et étendre sa cible

Vous pouvez décider de vendre certains produits exclusivement sur Internet. Vous élargirez ainsi votre champ d'action et votre cible. Mais vous pouvez aussi proposer des produits en affiliation... ce qui est difficile à faire dans une vraie boutique vous en conviendrez ! Un site e-commerce permet de toucher beaucoup de monde et il serait dommage de ne pas en profiter. Avec une

boutique physique vous devez vous contenter de l'espace de stockage et de mise en rayon que vous avez et vous ne pouvez pas pousser les murs ! Avec une boutique en ligne, pas besoin de pousser les murs ou d'acheter les murs du voisin, vous pouvez vendre des produits adaptés à votre cible principale, mais aussi d'autres produits pour des personnes ne faisant à la base pas forcément partie de votre cible. Tâchez toutefois de rester cohérent.