

Solutions et outils pour être plus visible et développer ses ventes à distance sur le Web

Formez-vous à distance !

L'idée est d'utiliser la période de confinement pour que vous puissiez optimiser ce temps pour vous initier aux nombreux outils et solutions en ligne, d'améliorer vos outils numériques déjà mis en place (site internet, réseaux sociaux, ...). Le but est de vous permettre de vous préparer à redémarrer votre activité sur de nouvelles stratégies de commercialisation et de communication auprès de vos clients. De vous donner toutes les clefs de réussite pour vous permettre d'être plus que jamais visible sur le web, de profiter que les consommateurs soient plus contraints de consommer « à distance » depuis leur domicile.

Comment ?

1. **Inscrivez-vous dès maintenant à des formations accessibles en ligne, gratuites ou à petit budget.**

Votre objectif : Il est question de saisir ici les opportunités offertes par le numérique en termes de visibilité pour votre commerce sur internet, de se faire connaître auprès des consommateurs.

Google Ateliers Numériques

La plateforme « [Google Ateliers numériques](#) » sur internet entièrement gratuite et accessible pour les débutants en la matière.

Elle comprend :

- Des tutoriels vidéo.
- Des conseils faciles à mettre en application.
- Des évaluations à la fin de chaque thème.
- Un accès illimité.

Le programme de formations propose un ensemble de thématiques sur le commerce en ligne, les réseaux sociaux, les enjeux d'être visible sur le web etc...

Communication – Solutions et outils pour développer ses ventes à distance

© FNCV – 50 rue Raymond Poincaré – 54000 NANCY – contact@fncv.org – Tél. 03 83 41 87 33

Quelques exemples :

- *Soyez présent sur Internet, faites-vous connaître en ligne et localement.*
- *Faites de la publicité auprès d'une clientèle locale.*
- *Vos premiers pas vers le succès sur Internet.*
- *Découvrez comment assurer votre présence sur le Web, réaliser des ventes en ligne et vous protéger du piratage.*
- *Créez votre boutique en ligne.*
- *Choisissez les solutions e-commerce adaptées à vos besoins.*
- *Recevez les paiements et gérez les commandes en ligne.*
- *Augmentez vos ventes en ligne.*
- *Mettez en valeur vos produits.*

FACEBOOK for Business

Business Manager est un outil de Facebook qui permet de faciliter la gestion et la mise en place d'actions marketing sur votre page Facebook, compte Instagram, publicités, catalogue de produits, etc. en les regroupant sur un seul et même endroit.

Voir [ici](#) plus de détails.

[Facebook for Business](#) est une plateforme de formations gratuites de A à Z afin d'obtenir des compétences commerciales pour gérer et promouvoir vos comptes Facebook et Instagram.

Quelques exemples de cours proposés :

- *Comment créer une Page Facebook pour développer votre entreprise.*
- *Développer votre activité grâce à Instagram : ce que vous devez savoir.*
- *Comment faire de la publicité sur Instagram / Facebook.*
- *Comment trouver vos clients sur Facebook.*
- *Découvrez comment les catalogues peuvent vous aider à gérer votre inventaire et à vendre vos produits sur les plates-formes Facebook.*
- *Le pouvoir du commerce sur Facebook et Instagram.*
- *Traitement des commandes / Apprenez à utiliser le Gestionnaire des ventes pour traiter les commandes.*
- *L'expérience des clients après l'achat : comment assister vos clients après l'achat.*



La plateforme [tuto.com](#) présente des milliers de **tutos** vidéo pour apprendre la bureautique, le graphisme ainsi que les techniques de e-commerce et de e-marketing.

Les cours sont généralement payants mais restent à prix accessibles, certains tutos sont également gratuits.

Voir le catalogue des cours proposés en ligne en lien avec le e-commerce [ICI](#)

Communication – Solutions et outils pour développer ses ventes à distance

© FNCV – 50 rue Raymond Poincaré – 54000 NANCY – contact@fncv.org – Tél. 03 83 41 87 33





Le célèbre site web [YouTube](#) est une véritable source de supports audiovisuels notamment en termes de tutoriels gratuits et adaptés à tous publics (débutants, expérimentés etc.). Grâce à sa barre de recherche, vous pouvez saisir vos recherches selon vos besoins, par exemple : « *comment créer une boutique sur Facebook ?* ».

Grâce à la publication de nombreuses vidéos, il est simple de trouver de nombreuses réponses à vos projets et de vous aider à les mettre en place.

Vous pouvez créer une **chaîne YouTube**, une sorte de bibliothèque que vous pouvez personnaliser avec votre propre sélection de vidéos selon vos intérêts et que vous pouvez partager à vos contacts.

2. Quelques recommandations pour gagner en visibilité sur Internet en toute simplicité !



Créer ou améliorer votre « carte de visite » sur Internet avec « Google My Business ».

« Google My Business », c'est quoi ?

C'est comme une sorte d'annuaire sur le web, un outil gratuit parfait pour **augmenter votre présence en ligne** et vous garantir une véritable « **vitrine digitale** ».

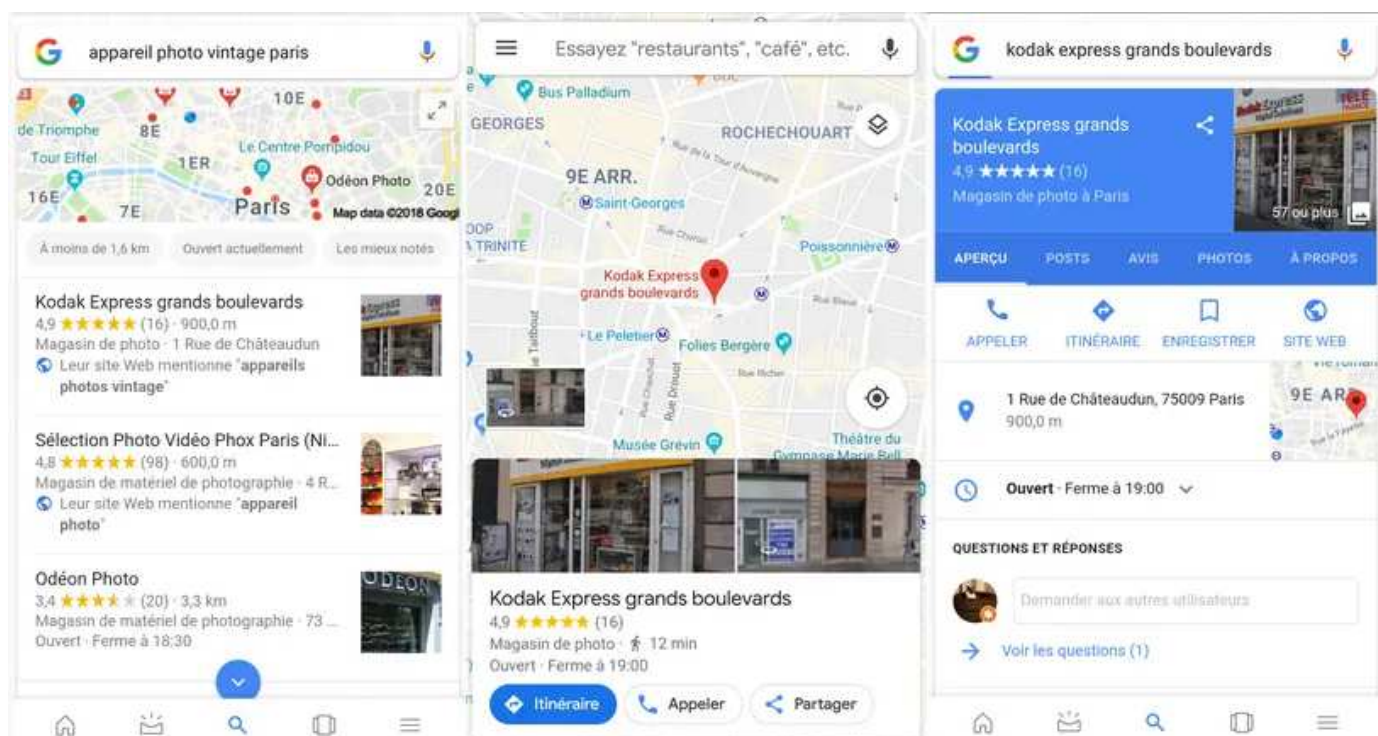
Il s'agit d'inscrire votre commerce en renseignant vos coordonnées : adresse, téléphone ainsi que toutes vos informations précises et exactes. Cette inscription vous permet d'être repéré plus facilement et de figurer parmi les résultats de Google Maps.

Enregistrer votre établissement sur [Google My Business](#) c'est une nécessité pour acquérir une nouvelle clientèle qu'elle que soit la taille ou le secteur d'activité de votre commerce.

Le retour sur investissement est très important. Elle vous assure d'être plus présent sur internet et de vous démarquer sans déboursier un centime !

C'est aussi le lieu idéal pour vous permettre de **communiquer avec votre clientèle** notamment grâce aux avis que vos clients y déposent.

Un exemple d'une fiche « Google My Business » :



Autres référencements locaux à ne pas négliger :

Le référencement local consiste à placer des liens pointant vers votre site Internet ou page Facebook sur des sites Internet et blogs **d'influence local** d'une manière stratégique. Il peut s'agir des blogueurs de votre ville dont les sujets ont un rapport avec vos produits/services, ou encore les sites des collectivités locales et associations de la commune ou de la ville. Ces sites officiels représentent un atout pour votre crédibilité auprès des moteurs de recherche tel que Google.

En fonction de votre activité, repérez et choisissez les sites Internet pertinents en local.

Voici quelques idées pour vous aider :

- *Les sites d'associations (groupement de commerçants, réseaux d'entreprises.)*
- *Le site de votre mairie si celui-ci a un annuaire des entreprises locales.*
- *L'office de tourisme de votre ville, votre département et votre région.*
- *Les sites d'informations locales.*
- pagesjaunes.fr
- les-horaires.fr
- annuaire.com
- yelp.fr

Communication – Solutions et outils pour développer ses ventes à distance

© FNCV – 50 rue Raymond Poincaré – 54000 NANCY – contact@fncv.org – Tél. 03 83 41 87 33

- tripadvisor.fr
- gralon.net
- kompas.com



Mettre en place une rubrique « Boutique Facebook » et « shopping » sur Instagram.

Facebook offre la possibilité de créer une boutique directement sur votre page. Bien que Facebook n'ait pour l'instant déployé que certaines fonctionnalités de sa boutique en France, la version disponible permet déjà de dynamiser les ventes des annonceurs sur internet, **un moyen efficace de mettre en avant votre catalogue de produits.**

[Voir notre fiche pour créer une Boutique Facebook](#)

Instagram propose une fonctionnalité gratuite qui vous permet de taguer des produits avec des informations d'achat directement sur vos publications et ainsi inciter à l'achat en dirigeant l'utilisateur sur votre site internet e-commerce si vous en disposez d'un.

Cette fonctionnalité « shopping » se caractérise un petit icône « panier » en bas à gauche sur certaines photos. En touchant la photo, la mention « voir les produits » s'affiche laissant également apparaître un court descriptif produit avec le prix du produit tagué.

En cliquant sur cette fenêtre, on arrive sur le produit lui-même, il s'agit d'une page intermédiaire affichée par Instagram et comprenant une sorte de fiche descriptive du produit.

L'utilisateur, qui naviguait initialement sur Instagram peut alors effectuer un achat directement sur votre site internet.

Prérequis :

- Avoir un compte entreprise
- Commercialiser des produits physiques.
- Créer facilement un catalogue de produits défini via Facebook ou un partenaire d'intégration ([Shopify](#), ...).

[Voir notre fiche pour créer une rubrique « SHOPPING » Instagram](#)

Communication – Solutions et outils pour développer ses ventes à distance

© FNCV – 50 rue Raymond Poincaré – 54000 NANCY – contact@fncv.org – Tél. 03 83 41 87 33







3. Des solutions pour vendre sur le web : sites internet et applications



[PrestaShop](#) est une application Web permettant de créer une boutique en ligne dans le but de réaliser du commerce électronique.

Sites Internet « E-commerce » :

TABLEAU DE COMPARAISON			Détails	Caractéristiques	Facilité d'utilisation	Prix	Modèles & Design	Inventaire	SEO & Marketing	Paiements	Sécurité	Service client
1.	shopify	★★★★★ Revue complète " Visitez le site Web »	Essai gratuit À partir de 29 \$ SEO Friendly Magasin hors ligne App Store Soutien 24 / 7	9	9	8	9	8	9	9	9	10
2.	BIGCOMMERCE	★★★★☆ Revue complète " Visitez le site Web »	Essai gratuit À partir de 29.95 \$ Blog intégré SEO Friendly App Store	8	7	8	8	7	8	8	9	7
3.	volusion	★★★★☆ Revue complète " Visitez le site Web »	Essai gratuit À partir de 15 \$ Outils de Médias sociaux Commerce ambulant	9	8	6	5	7	6	6	6	8
4.	SQUARESPACE	★★★★☆ Revue complète " Visitez le site Web »	Essai gratuit À partir de 8 \$ mobile bienvenus Domaine personnalisé gratuit Intégration sociale Soutien 24 / 7	3	7	5	7	6	5	8	6	7
5.	WOO COMMERCE	★★★★☆ Revue complète " Visitez le site Web »	Codes de réduction de SEO Friendly Analytics gratuits	6	4	6	7	6	7	7	6	5
6.	Square Online Store	★★★★☆ Revue complète " Visitez le site Web »	Free Plan Mobile Friendly Vendre en ligne et en personne	5	6	5	5	5	6	8	5	7

7.		★★★★☆ Revue complète " Visitez le site Web »	Essai gratuit Intégration sociale Custom Designs Certificats-cadeaux App Store	6	6	6	7	5	5	6	5	6
8.		★★★★★ Revue complète " Visitez le site Web »	Essai gratuit Intégration sociale 24 / 7 support	7	6	5	4	5	5	8	6	6
9.		★★★★★ Revue complète " Visitez le site Web »	Plan gratuit À partir de 15 \$ 99.99% temps de disponibilité	6	6	6	8	4	6	5	5	4
10.		★★★★★ Revue complète " Visitez le site Web »	Essai gratuit Plan gratuit À partir de 5 \$ Domaine gratuit	5	7	6	4	6	5	4	5	6
11.		★★★★★ Revue complète " Visitez le site Web »	Essai gratuit À partir de 8.08 \$ tableau de bord simple SEO Friendly	5	7	6	4	5	4	5	6	5
12.		★★★★★ Revue complète " Visitez le site Web »	Essai gratuit À partir de 24.99 \$ SEO Friendly Analytiques Codes de réduction Produits numériques	3	7	7	3	4	5	4	6	7

4. Faites-vous financer des formations

Demandez aux fonds de formation (FAFCEA, AGEFICE, FIFPL, Chambre de métiers régionale) de délivrer des accords de prise en charge très rapides (moins de 8 jours) et de garantir la subrogation pour vous indépendants (sans cette aide, vous n'aurez pas le moyen de financer ces formations)

Demandez également la possibilité de débiter une formation en ligne et faire ensuite la demande de financement dans le mois suivant, sans refus de prise en charge (aujourd'hui il faut faire la demande un mois avant le début de la formation).