

Le e-commerce et la Vente en Ligne - Site Catalogue ou Site Vitrine ...

Editer son catalogue sur internet ?

Se Faire un Beau Site Vitrine ?

... Ou démarrer un site de vente en ligne ?

Tout ça pour quelles raisons et dans quels buts ?

En fait, aujourd'hui, internet devient un vecteur de communication incontournable.

Quoi qu'on dise et quoi qu'on fasse, l'essentiel du commerce se prépare, aujourd'hui, se consulte au travers de sites web.

Les achats en ligne représentent même 33 % des échanges commerciaux ... (+ de 25 milliards € en 2009 en France)

Les raisons sont donc déjà là ...

Alors ??

Démarrer sur internet par un édito + une simple page annuaire pour aboutir un jour à de la vente en ligne avec un site marchand ...

Dans les 5 prochaines années, c'est possible, c'est même probable pour la plupart des établissements commerciaux !!

Un site ... Oui mais lequel et pour quels objectifs ?

Un site réussi doit être :

- La vitrine de l'entreprise,
- Une publicité permanente,
- Un véritable outil de travail ... (de présentation, de promotions, d'explications, d'achat et de vente ...)

C'est ainsi que :

1) Des Pages Annuaire (pas de nom de domaine en .fr ou .com ou autre) ou un Site Vitrine (avec nom de domaine) disposant d'une page d'accueil graphique, ont le même but :

Présenter le commerce, l'artisan, ou l'entreprise ...

Faire la publicité permanente et la promotion de la société, offrir aux clients et prospect des informations claires et précises sur ce que la société à de meilleur à offrir ...

C'est en quelque sorte "votre Faire Savoir ... de votre Savoir Faire ..."

2) Le site "Catalogue" est aussi une vitrine dans sa présentation, mais en plus il a pour but de mettre en ligne les produits et services que l'entreprise propose.

Les pages électroniques de ce "Catalogue" se tournent comme celles d'un livre...

3) Le site Marchand ou "Vente en Ligne", a pour objectif essentiel de présenter, promouvoir et vendre des produits et services de toutes natures.

C'est une boutique virtuelle qui oblige à une démarche réfléchie et une organisation très adaptée afin de répondre à l'exigence des acheteurs en ligne, quant à l'efficacité, le sérieux, et la rigueur que nécessitent ce type de commerce ...

En conclusion :

Chaque cas est unique et chaque entreprise à sa stratégie ...

MAIS ... ne pas être présent sur internet devient risquer et vos concurrents vous disent ... **MERCI!!!**

Quant à la manière d'y être présent, chacun l'adapte à son rythme et à ses objectifs.

Nous faisons tout le reste et surtout du "SUR MESURE..."