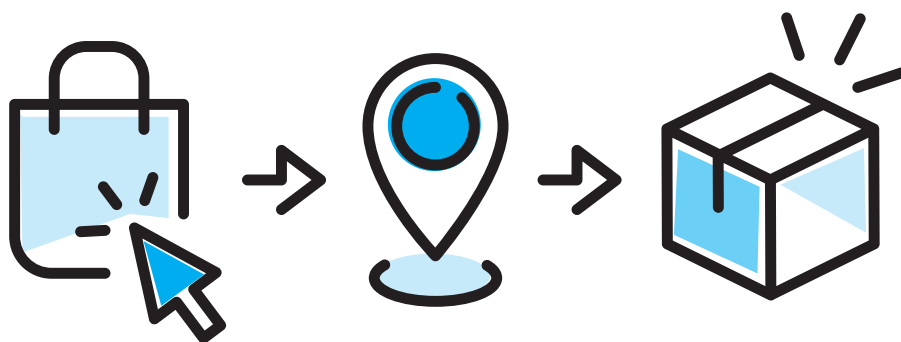


Comment **vendre et communiquer** pendant **le confinement**

Spécial **COVID 19**



**CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE**

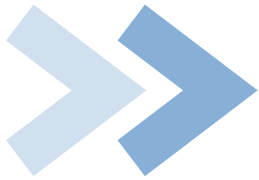
1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

COMMERÇANTS, CONTINUEZ À COMMUNIQUER AVEC VOS CLIENTS ET À VENDRE PENDANT LE CONFINEMENT

Votre commerce est directement affecté par le confinement ?

Comment poursuivre votre activité et assurer votre chiffre d'affaires en respectant les règles actuelles liées aux contraintes du confinement ?

Il est possible de garder le lien avec votre clientèle et de continuer à vendre vos produits pendant cette période. Nous vous détaillons ici comment proposer vos produits à vos clients, avec des moyens simples comme le «click& collect» ou encore la livraison à domicile.



VENDRE

REJOINDRE UNE PLACE DE MARCHÉ



Le plus simple pour vendre rapidement est de rejoindre une place de marché ou « marketplace ». Des places de marché territoriales et/ou thématiques existent aux cotés des grands opérateurs (Amazon, Cdiscount, EBay...). Nombre d'entre elles intègrent des solutions de livraison et/ou de paiement en ligne.

FOCUS

Rubrique renseignée par chaque CCIT/CCIR sur une ou deux solutions max, ou témoignage d'entreprise, webinaire dédié... N'hésitez pas à vous rapprocher de votre conseiller CCI qui pourra vous guider dans vos choix

Xxxxxxxx

FAIRE DE LA VENTE DIRECTE



> PRÉSENTATION DE VOS PRODUITS

- Si vous avez un site internet « vitrine » qui ne permet pas la vente en ligne, proposez à vos clients de choisir leur marchandise puis de passer la commande par téléphone.
- Si vous n'avez pas de site internet, vous pouvez créer une page Facebook ou Instagram pour communiquer sur votre offre et utilisez tous les moyens à votre disposition pour que vos clients aient connaissance de vos produits disponibles (cf. rubrique « Canaux de communication »).

FOCUS

Rubrique renseignée par chaque CCIT/CCIR sur une ou deux solutions max, ou témoignage d'entreprise, webinaire dédié, formation...

N'hésitez pas à vous rapprocher de votre conseiller CCI qui pourra vous guider dans vos choix

Xxxxxxxx

Xxxxxxxxxxx

> PROCESSUS DE COMMANDE

Le processus de commande (aussi appelé « tunnel d'achat ») doit inclure, avant la validation finale, un récapitulatif des produits sélectionnés par le client, mentionnant :

- Les caractéristiques essentielles des articles
- Le prix global

Pour les commandes prises par internet : à l'issue du choix de ses produits, le client doit obtenir un récapitulatif de sa commande avec le total à payer. Ensuite, un bouton lui indique la fin du processus par « Régler ma commande » ou « Valider ma commande et payer ».

Pour les commandes prises par téléphone : à l'issue de la prise de commande, vous êtes donc dans l'obligation de vérifier avec le client le contenu de sa commande et lui confirmer le prix total avant de lui proposer le paiement.

➤ “DRIVE” / “CLICK & COLLECT”

Proposez de mettre les marchandises à disposition à un horaire fixé avec votre client en mettant en place les mesures nécessaires pour éviter tout contact et qui permettent à vos clients et personnels de se sentir en sécurité.

Cette option est acceptée pour l'ensemble des commerces, y compris ceux qui ne sont pas autorisés à recevoir du public.

Vos clients sont autorisés à venir récupérer leur commande en cochant l'option «déplacement pour achats de première nécessité» sur leur attestation.



➤ LIVRAISONS À DOMICILE POSSIBLE

- **Les précautions sanitaires à respecter sont rappelées sur <https://www.economie.gouv.fr/coronavirus-precautions-sanitaires-livraison-colis>**

Une bonne pratique : à l'approche du lieu de livraison, prévenez le client par téléphone, déposez la marchandise devant la propriété ou sur le palier, prenez une photo pour éviter tout litige, puis prévenir le client (mail, sms) qu'il peut sortir récupérer sa commande.

- **Utilisez les transporteurs et surveillez les offres spécifiques de Chronopost, La Poste, Stuart...**

POINT DE VIGILANCE

Les services « drive » et de livraison à domicile sont soumis aux règles de la « vente à distance » du code de la consommation. N'hésitez pas à vous rapprocher de votre conseiller CCI si vous avez des doutes.

Pour les denrées alimentaires, mentionnez pour chaque produit (ou panier) ses caractéristiques essentielles, à savoir :

- la dénomination de vente
- la liste des ingrédients
- la quantité nette
- le lieu d'origine ou de provenance



Informations sur les moyens de paiements

Le client doit être informé des moyens de paiement acceptés et des restrictions de livraison, au plus tard au début du processus de commande, c'est-à-dire quand il clique sur « Régler ma commande » ou « Voir mon panier ».

FOCUS

Rubrique renseignée par chaque CCIT/CCIR sur une ou deux solutions max, ou témoignage d'entreprise, webinaire dédié, formation...

N'hésitez pas à vous rapprocher de votre conseiller CCI qui pourra vous guider dans vos choix Xxxxxxxx

Xxxxxxxx

➤ PAIEMENT EN LIGNE SÉCURISÉ

Vous devez proposer au client un moyen de paiement sécurisé en ligne et par SMS pour les commandes passées par téléphone. Outre les solutions de paiement dématérialisé proposées par votre établissement bancaire habituel en matière de e-commerce, diverses solutions existent (Lydia Pro, Paylib, Alam...). Elles permettent d'envoyer une demande de paiement avec un simple lien, par e-mail ou par SMS. Les questions à se poser pour choisir sa solution :

<https://www.ecommerce-nation.fr/guide-complet-paiement-ligne-e-commerce>

FOCUS

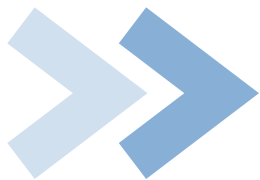
Rubrique renseignée par chaque CCIT/CCIR sur une ou deux solutions max, ou témoignage d'entreprise, webinaire dédié, formation...

N'hésitez pas à vous rapprocher de votre conseiller CCI qui pourra vous guider dans vos choix

Ex : Retour d'expérience du magasin bio & local SEDONA, à Montauban : <https://youtu.be/Gcln6fueC9E>

N'hésitez pas à vous rapprocher de votre conseiller CCI qui pourra vous guider dans vos choix

Xxxxxxxx



COMMUNIQUER

Maintenant que vous avez identifié comment continuer à proposer vos articles tout en respectant les règles d'hygiène, il faut en informer le plus grand nombre de clients potentiels.

Vérifier la visibilité en ligne de votre commerce en faisant une recherche dans un moteur de recherche (Bing, Google, Firefox...) et assurez-vous que vos informations de contact sont à jour (téléphone, email...).

Quelques incontournables : Gardez le contact avec vos clients grâce à PagesJaunes et ses partenaires (Mappy, Yahoo, Bing), Google My Business, voir aussi les conseils pour les entreprises affectées par le Covid-19 proposés par Google ; Facebook for Business : ressources sur le Covid-19 pour les entreprises.

N'oubliez pas de rester joignable par téléphone (afficher le numéro de téléphone sur la vitrine du magasin pour que les clients appellent pour passer commande, soit pour se faire livrer, soit pour venir chercher la commande à la porte du magasin), et faites-vous référencer par votre CCI sur la plateforme Géo'local comme étant un établissement en activité.

➤ RECENSEZ ET MONTREZ VOS PRODUITS

Si vous ne disposez pas d'un site internet proposant l'étendue de vos produits, vous pouvez tout de même les faire connaître en ligne via les réseaux sociaux (Facebook ou Instagram). Un smartphone suffit. Vous pouvez par exemple prendre en photo chacun de vos produits ou ceux que vous souhaitez « pousser », en veillant à y ajouter un petit descriptif et surtout le prix. Il sera ainsi plus facile pour vos clients de choisir et d'effectuer des commandes. Publier régulièrement du contenu pour animer votre page.

➤ INFORMEZ VOS CLIENTS EXISTANTS

Si vous disposez d'une base de données avec les coordonnées de vos clients, vous pouvez dès maintenant les informer du nouveau service mis en place via un e-mailing (ou e-mail) ainsi que par SMS (en respectant la législation en matière de RGPD) ou encore sur votre profil sur les différents réseaux sociaux. C'est peut-être aussi l'occasion de créer une lettre d'information, des outils gratuits existent (Mailjet, Sendinblue...).

➤ INFORMEZ DE NOUVEAUX CLIENTS POTENTIELS

Vous pouvez toucher facilement de nouveaux clients potentiels :

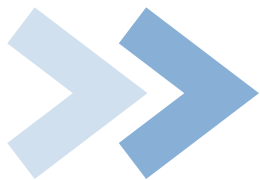
- En vous faisant référencer dans des annuaires généraux ou spécialisés selon votre activité
- En informant la mairie de votre commune pour que l'information soit relayée à l'ensemble des administrés, surtout si votre commerce est installé en zone rurale
- En envoyant votre annonce aux radios et aux journaux locaux et régionaux
- En publiant sur votre profil de réseau social, en veillant à y intégrer des tags liés à l'actualité : #COVID-19 ou #CORONAVIRUS par exemple
- En publiant un post sur des groupes publics de votre commune et/ou de votre département afin que votre annonce puisse être relayée par les adhérents
- Pensez également aux cadeaux de fin d'année en prospectant les entreprises qui pourraient être intéressées par vos produits afin de les offrir à leurs clients

FOCUS

Rubrique renseignée par chaque CCIT/CCIR sur une ou deux solutions max, ou témoignage d'entreprise, webinaire dédié, formation...

N'hésitez pas à vous rapprocher de votre conseiller CCI qui pourra vous guider dans vos choix

XXXXXXXX XXXXXXXX



POUR CONCLURE

RETROUVEZ :



Les offres préférentielles recensées par l'Etat pour permettre aux commerçants de poursuivre une activité
<https://www.economie.gouv.fr/coronavirus-e-commerce-offres-preferentielles-commerçants>



Les offres référencées sur CCI Store, la plate-forme d'e-services des CCI
<https://www.ccistore.fr/thematic-pack/les-applis-pour-commerçants>

ET RAPPROCHEZ-VOUS DE VOTRE CCI POUR PARLER NUMÉRIQUE :

- Un audit gratuit avec votre conseiller CCI, personnalisé, pour intégrer le numérique dans le fonctionnement quotidien de votre entreprise (vendre, communiquer, et aussi dématérialiser vos factures, se protéger des menaces numériques...)
- Un quizz en ligne pour mesurer la maturité numérique de votre entreprise

<https://www.cci.fr/web/developpement-de-l-entreprise/commerce/transformation-numerique>

- Le MOOC « Ma TPE a rendez-vous avec le numérique » pour entrer en toute autonomie dans l'univers du numérique

<https://www.fun-mooc.fr/courses/course-v1:umontpellier+08018+session01/about>

Vous n'êtes pas seul !

Rubrique renseignée par chaque CCIT/CCIR

www.parlonsnumerique.fr


& plus largement vers le site de votre CCI



Vos contacts locaux sont là pour vous accompagner

Recherche par code postal
Votre code postal Valider

Recherche par carte



Ain
Bertrand GLAZAL
Tél : 04 78 32 13 00
E-Mail : conjoncture@ain.cci.fr

Allier
Stéphanie SIMONNET BUADOUX
Tél : 04 70 02 50 02
E-Mail : entreprise@allier.cci.fr

Ardeche
Claude VEYRENOHE
Tél : 04 75 88 07 07
E-Mail : covid19@ardeche.cci.fr

Beaujolais
Olivier RICHARD
Tél : 04 78 62 73 00
E-Mail : info.covid@beaujolais.cci.fr

Cantal
Pierre COMBOUREU
Tél : 04 71 45 40 40
E-Mail : pcombourieu@cantal.cci.fr



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

1^{er} ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES