

# Transformer sa boutique en e-commerce en cinq étapes clés

BRUNO ASKENAZI Le 26/11 à 13:28 Mis à jour à 13:58

Devenir e-commerçant en quelques clics... La démarche commence par l'acquisition de visibilité sur le Web et les réseaux sociaux.

## 1. S'inscrire sur Google My Business

C'est la priorité numéro un pour obtenir un minimum de visibilité sur le Web : créer son profil avec l'adresse, les horaires d'ouverture, un numéro de téléphone... Ainsi, les internautes qui cherchent un type de **commerce** bien défini à proximité vous localiseront facilement. L'inscription prend quelques minutes sur un smartphone, et elle est gratuite. Ce service permet en outre à vos clients de **vous attribuer une note**. En obtenant un bon score, votre crédibilité est renforcée. Un bon point préalable avant de communiquer sur les réseaux sociaux.

## 2. Publier sur les réseaux sociaux

En utilisant Instagram et Facebook, l'objectif sera de faire grandir autour de vous une communauté d'abonnés ou de fans. Des clients en puissance mais surtout de bons ambassadeurs de votre activité auprès de leurs propres relations. Pour cela, il faudra **poster régulièrement des photos de produits**, annoncer des nouveautés ou des promotions. Ce qui fonctionne bien : faire découvrir les coulisses de l'activité.

### 3. Proposer du click & collect

A partir d'une base clients ou d'une communauté sur les réseaux sociaux, il sera possible de développer significativement le **click & collect** en enregistrant les commandes simplement par e-mail, par téléphone ou via un site Internet, s'il existe. Un moyen simple, facile, rapide de fidéliser vos clients et d'en conquérir de nouveaux.

### 4. Mettre les produits phares sur des marketplaces

A ce stade, si vos produits s'y prêtent, vous pouvez commencer à proposer les plus vendeurs sur une place de marché locale, celle de votre ville par exemple. Il existe des plateformes nationales qui permettent la géolocalisation pour **valoriser la proximité avec les clients**. Cela constituera un bon test pour vous roder à la gestion des commandes et des expéditions avant d'aborder des marketplaces internationales.

### 5. Créer une e-boutique

Il est temps de concevoir votre propre site d'e-commerce avec du paiement en ligne. Au moins au début, tout en gardant le stock en interne, vous pouvez sous-traiter la livraison de proximité à un service ouvert aux petits commerces, comme Cubyn ou Wing.