

ATTENTION : Ce dossier est protégé par les lois relatives à la protection intellectuelles et est interdit à la vente. Son utilisation est limité par les lois relatives au droit de la consommation. Toute distribution ou utilisation peut entraîner des poursuites judiciaires.

DOSSIER N° 6

«Comment vendre en permanence grâce à votre site Internet ?»

Utilité de la présence sur internet

C'est une présence permanente qui permet de faire une publicité en permanence, de répondre aux questions, de garder le contact avec vos clients et vos collaborateurs... De plus, vous pouvez présenter facilement vos produits et services avec photos, prix et description. Et aussi des témoignages, le dynamisme de votre équipe de vente...

Facile à faire !

Une simple recherche sur les moteurs de recherche comme Yahoo ou Google permet de trouver des hébergeurs de sites internet, mais aussi comment créer un site internet : ce sont généralement les mêmes qui proposent tout ceci gratuitement et vous font gagner de l'argent !

Publicité permanente pour gagner de l'argent

Un site internet, c'est aussi une vitrine accessible à tout moment par vos clients, même si vous n'êtes pas disponible pour répondre à leurs questions. Présentez vos produits et votre entreprise, vous vendrez à coup sûr !

Liste des hébergeurs gratuits

Pour un site web simple, qui sert simplement à vous présenter, à présenter votre société et les produits et services qu'elle propose, des hébergeurs gratuits sont disponibles :

<http://www.multimania.lycos.fr/>

<http://www.ifrance.com/heberg/>

<http://www.free.fr/>

<http://www.hebergement-gratuit.com/>

Une simple inscription est nécessaire pour bénéficier d'un espace pour mettre les pages du site. Un service de création de pages est fourni avec une aide facile à comprendre et à utiliser pour démarrer.

Généralement, les fournisseurs d'accès à internet (FAI comme Tiscali, AOL...) donnent aussi la possibilité de mettre en ligne un site internet gratuitement (c'est compris avec l'abonnement), posez-leur la question !

Si vous désirez créer directement les pages avec votre traitement de texte, vous pouvez toujours apprendre le langage HTML (beaucoup de cours sont disponibles sur internet) et proposer ainsi vos services à vos clients. C'est une façon de vous promouvoir et de montrer votre sérieux et votre implication dans la vente de vos produits et services.

N'hésitez pas à demander de l'aide sur les forums des hébergeurs et à lire les conseils qui y sont donnés, c'est généralement d'une grande aide : on n'a rien sans rien ! Il faut y passer un peu de temps pour que cela fonctionne.

Comment vendre en permanence avec votre site internet ; page 1/2

Autre possibilité : le blog, pas besoin d'apprendre le HTML !

Pour faire une publicité permanente et rester en contact permanent avec vos clients et collaborateurs de façon originale. Pas besoin de beaucoup s'y connaître pour les utiliser : il suffit de s'inscrire !

<http://www.skyblog.com/>

<http://joueb.com/>

<http://www.canalblog.com/public/>

<http://www.yntoo.com/>

<http://www.20six.fr/>

<http://www.webzinemaker.com/>

Les blogs permettent de publier directement sans rien connaître à la mise en page, il suffit d'écrire et de cliquer. La publication s'effectue très facilement et rapidement;

Autres services analogues

Services de travail collaboratif ou forum prêts-à-l'emploi, ces services peuvent être utilisés comme des sites internet et permettent d'entretenir le réseau de la même façon qu'un blog.

<http://www.mayeticvillage.fr/>

<http://www.forumactif.com/>

Comme le blog, il n'y a pas besoin de beaucoup de connaissances en informatique ou à internet pour publier des informations sur vos produits et votre entreprise.

Faites référencer votre site !

Étape souvent oubliée mais essentielle ! Il s'agit d'enregistrer l'adresse de votre site web sur des moteurs de recherche comme Yahoo.fr ou Google.fr, mais aussi d'inscrire cette même adresse dans des annuaires comme dmoz.org.

Pour que cela fonctionne bien, utilisez des mots-clés comme pour vos annonces dans le titre de vos pages ou dans les textes descriptifs de vos produits. N'hésitez pas à utiliser d'autres mots-clés sur des thèmes analogues ou proche du contexte d'utilisation de vos produits.

Utilisez la documentation reçue au départ

C'est la meilleure publicité qui soit ! En une seule page ou en plusieurs sections sur votre site web, c'est une très bonne présentation. Parlez aussi de votre expérience et de témoignages de clients et vendeurs que vous avez recrutés.

Une aide en ligne, une page de questions réponses... Autant de pages qui vous permettront de convaincre de nouvelles personnes !

ATTENTION : Ce dossier est protégé par les lois relatives à la protection intellectuelles et est interdit à la vente. Son utilisation est limitée par les lois relatives au droit de la consommation. Toute distribution ou utilisation peut entraîner des poursuites judiciaires.

Pour tout renseignement, écrivez à cathedral@laposte.net

Pour la France :

<http://www.fvd.fr/>

<http://www.finances.gouv.fr/DGCCRF/>

<http://www.legifrance.gouv.fr/>