



C'est une réflexion que j'entends presque tous les jours.

En effet, beaucoup de commerces ont dû stopper toute activité durant 2 mois, voire plus. Et la crise n'est pas encore finie, de nombreux magasins restent désespérément vides de clients.

Les magasins qui vendaient déjà en ligne, s'en sont bien mieux tirés que les autres.

Ce n'est pas moi qui le dis, il suffit de tendre l'oreille pour les entendre...

Je prendrais pour exemple, parmi beaucoup d'enseignes liégeoises, un magasin de vêtement plutôt orienté jeune, qui avait fait le choix d'avoir dans leurs outils commerciaux un e-commerce, me dire « C'est ça qui m'a sauvé ! »

Non l'e-commerce n'est pas la panacée, c'est clair, mais en tout cas pour certains, cet outil les a peut-être épargnés du pire.

Pourquoi ?

Simplement parce que lorsque les magasins physiques étaient malheureusement contraints de fermer, eux pouvaient continuer à vendre sur le WEB. Et le nombre de commandes en ligne a quelques fois quintuplé durant cette période, et toujours maintenant.

Il faut couper une fois pour toutes la racine de toutes ces idées reçues qui non plus lieu d'être !

Non il ne faut pas être « Amazon » pour réussir des ventes en ligne, oui c'est maintenant accessible à tous, pas besoin de faire des investissements inconsidérés pour y arriver.

Il y a de nombreux moyens pour faire acheminer la marchandise aux clients finaux.

La seule chose qu'il faut faire, c'est osé se poser la question : est-ce un élément qui pourrait m'apporter un plus dans mon service à mes clients et prospects ?

La réponse ne sera pas toujours oui, suivant le type de commerce que vous exploitez !

Mais posez-vous au moins la question avant de vous dire : ce n'est pas pour moi, c'est trop cher, je n'y connais rien, etc.

La Belgique est très riche en agences « digital marketing » prêtes à vous aider en la matière, et pas pour des prix exorbitants.

Songez-y ! Il est encore temps !

Car il ne faut pas se leurrer, la machine est en marche depuis longtemps et la crise actuelle n'a fait qu'accélérer le mouvement. De plus en plus de personnes achètent en ligne, et certains en ont déjà pris l'habitude.

L'achat en ligne ne vous privera pas d'une certaine présence en magasin, les clients aiment venir rechercher leurs commandes en boutique, ça les rassure, et de plus, si ce sont des vêtements, ils pourront les essayer. Ce qui les rassurera encore plus !

Voilà, un article un peu inhabituel de ma part, mais j'ai quelques fois envie d'un peu secouer le cocotier (gentiment) ☐

Le train est en marche, il est temps de le rattraper !

Thierry PASTORELLO