

6 TECHNIQUES

à mettre en place pour booster le chiffre d'affaires de votre point de vente



Vous souhaitez booster vos ventes à court terme et générer rapidement plus de trafic en magasin ? C'est possible ! À condition d'utiliser des méthodes adaptées...

#1 Créez ou optimisez votre site web

Votre **SITE INTERNET** est une véritable vitrine pour votre point de vente ! C'est pourquoi vous ne devez en aucun cas le négliger. Si vous n'en possédez pas, n'attendez plus pour sauter le pas : les bénéfices seront nombreux pour votre référencement local, pour vos ventes, mais aussi pour votre image.

Bonnes pratiques :

- ✓ Structurez votre page d'accueil en mettant en avant vos produits à fort potentiel (autrement dit, vos meilleures ventes).
- ✓ Créez une page FAQ qui vous permettra d'aider vos clients cibles en répondant à leurs questions fréquentes.
- ✓ Publiez des articles de blog et d'autres contenus pour améliorer votre SEO et capter plus d'audience.



#2 Passez au click and collect

Le **CLICK AND COLLECT** est aujourd'hui incontournable pour les magasins physiques. En offrant la possibilité à vos clients de commander en ligne et de retirer leurs achats en boutique, vous pourrez booster sensiblement vos chiffres de vente.

Bonnes pratiques :

- ✓ Mettez en place une gestion rigoureuse des stocks, pour connaître en temps réel la disponibilité de chaque produit en magasin.
- ✓ N'imposez aucuns frais supplémentaires pour le click and collect.
- ✓ Garantisiez à vos clients un retrait rapide de leurs produits, voire plusieurs lieux ou modes de retrait : casier, drive...



#3 Allez plus loin avec la livraison à domicile

Pour augmenter encore plus vos ventes, pourquoi ne pas proposer la **LIVRAISON** ? Vous pouvez atteindre ainsi toute une clientèle qui ne peut pas ou ne souhaite pas se déplacer en magasin.

Bonnes pratiques :

- ✓ Pour que votre service de livraison à domicile soit un succès, veillez à proposer des tarifs de livraison raisonnables. Certains transporteurs comme DPD proposent des tarifs assez compétitifs.
- ✓ Si vous êtes un professionnel de la restauration, pensez aux applications de livraison comme Deliveroo ou Uber Eats. Elles vous permettront de gagner en visibilité auprès de nombreux clients potentiels.



#4 Gardez le contact sur les réseaux sociaux

Les **RÉSEAUX SOCIAUX** comme Facebook ou Instagram sont des moyens privilégiés pour humaniser votre point de vente et créer un lien de proximité avec vos clients.

Bonnes pratiques :

- ✓ Publiez régulièrement pour animer votre page et fidéliser votre communauté. Idéalement publiez un contenu au moins 4 fois par semaine, voire plus en fonction de votre audience et de la dynamique de vos concurrents sur les mêmes réseaux.
- ✓ Créez des contenus intéressants, apportant une vraie valeur ajoutée à votre clientèle : conseils, formations, bons plans...
- ✓ Renforcez l'aspect humain de vos publications avec photos et vidéos qui mettent en scène vos équipes, vos produits et services.
- ✓ Gagnez plus d'audience en mettant en avant vos valeurs, vos engagements, votre contribution à la vie locale... à travers les stories Instagram et stories Facebook.

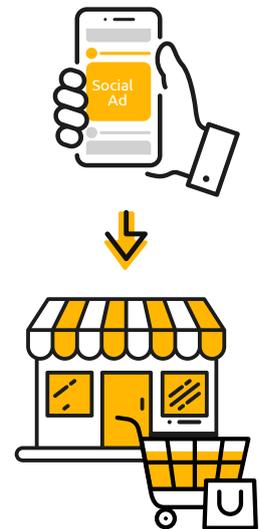


#5 Gagnez en visibilité avec les social ads

La **PUBLICITÉ SUR LES MÉDIAS SOCIAUX** est une technique très efficace pour promouvoir votre point de vente au niveau local. Les différentes plateformes à votre disposition, comme Facebook Ads, vous aideront à trouver de nouveaux clients et à générer plus de trafic en magasin (ou sur votre site web).

Bonnes pratiques :

- ✓ Utilisez les options de ciblage avancées des réseaux sociaux pour toucher une audience située dans votre zone de chalandise et correspondant au profil de votre clientèle : âge, profession, centres d'intérêt...
- ✓ Dans vos annonces, mettez en avant votre point de vente, vos produits et services, afin de générer du trafic en magasin.
- ✓ Créez également des publicités destinées à générer des visites sur votre site, afin de booster vos ventes en ligne (via le click and collect ou la livraison).
- ✓ Proposez des coupons de réduction à utiliser en magasin pour attirer plus de clients dans vos points de vente.
- ✓ Intégrez des call to action dans vos publicités qui redirigent vers votre site Internet, le programme fidélité s'il existe, votre partenaire de livraison, etc.



#6 Soignez votre e-réputation

L'**E-RÉPUTATION** a également un impact non-négligeable sur les performances d'un point de vente. C'est pourquoi vous devriez faire le point régulièrement sur l'image que renvoie votre entreprise sur internet.

Bonnes pratiques :

- ✓ Répondez systématiquement aux avis laissés par les internautes sur votre établissement, que ce soit sur Google My Business, sur les annuaires en ligne (comme Pages Jaunes) ou sur les sites d'avis. Et cela vaut aussi pour les commentaires négatifs : restez courtois et montrez que vous prenez en compte toutes les remarques de vos clients pour vous améliorer.
- ✓ Vérifiez que votre fiche Google My Business est bien à jour : adresse, numéro de téléphone, heures d'ouverture... Il est essentiel que les internautes disposent d'informations parfaitement exactes sur votre entreprise.
- ✓ Soignez votre présence sur les réseaux sociaux : évitez le bad buzz, modérez les contenus et les commentaires, soyez réactif pour répondre aux questions des internautes.



Vous souhaitez être accompagné par une agence digitale, spécialiste du marketing des points de vente ?