Partner Talent présente

Les règles indispensables pour bien vendre



Sommaire

- ✓ Votre site internet
- ✓ Les produits en vente
- ✓ La communication
- ✓ Travailler efficacement avec AwoO

La vente en ligne

En chiffres

En France, le marché du e-commerce représente 51 milliards d'euros en 2013, contre 25 milliards en 2009. Autrement dit, le marché de la vente en ligne a plus que doublé en 4 ans !

En moyenne, les ventes en ligne représentent plus de 20% du montant des ventes des partenaires de la solution AwoO. Ce qui constitue à la fois un changement important de la manière de vendre et une belle opportunité d'augmenter ses ventes.

Il y a quelques années, la tendance des internautes était de s'informer en ligne, puis d'acheter hors ligne. A présent, les internautes s'informent et achètent directement sur le net: plus simple, plus rapide et pas plus cher !

Cependant, proposer simplement ses produits en ligne ne suffit pas pour augmenter ses ventes. En effet, pour vendre efficacement en ligne, il est nécessaire de suivre les quelques règles de base développées dans ce document.

Votre site de vente

Le site

Votre site internet, sur lequel le client réserve, se doit d'être à la fois moderne*, clair et ergonomique.

Conseils:

- ✓ Eviter de charger votre site avec trop d'informations inutiles et trop d'onglets
- ✓ Evitez les thèmes graphiques démodés (comme Windows 98 par exemple)
- ✓ Utilisez une charte graphique avec un nombre de couleur choisi et limité
- ✓ Utilisez des visuels, des illustrations et des images pour rendre votre site vivant.

Lorsque vous (ré)organisez votre site, mettez vous toujours à la place des clients. Ce qui vous semble totalement logique en tant que professionnel ne l'est peut être pas pour les internautes.

** Si possible, au quel cas il devra être extrêmement simple et lisible*

Votre site de vente



Exemple de site, Site du Surf School de Saint Malo

Votre site de vente

Intégration de la boutique

Pour éviter que les clients abandonnent en cours de prospection, votre boutique en ligne doit être visible et facile d'accès.

Conseils:

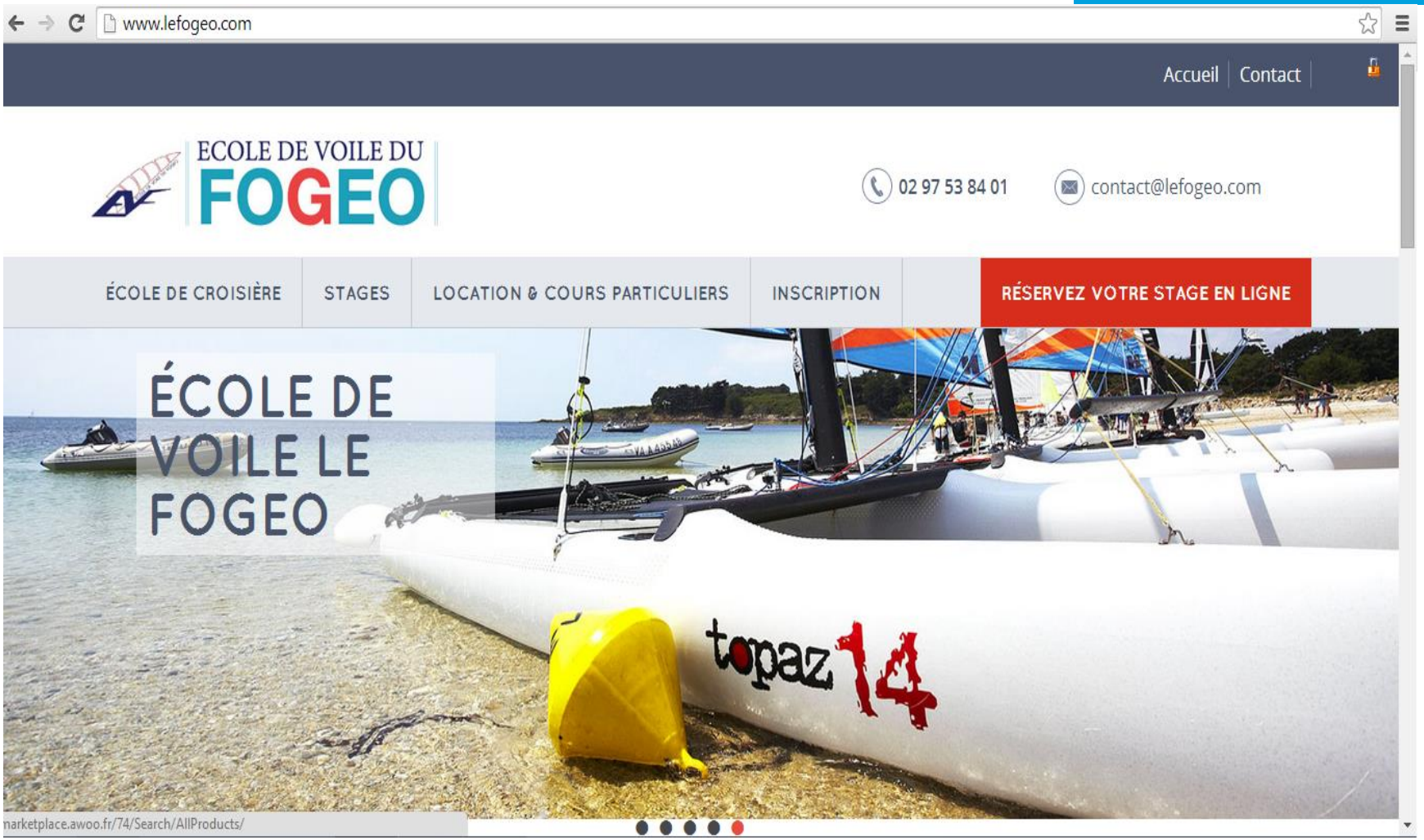
- ✓ Placez un onglet «réservation en ligne» sur la page d'accueil de votre site. Cet onglet doit être visible et coloré. (obligation contractuelle)
- ✓ Limitez le nombre de «cliques » jusqu'à la boutique en ligne. Plus il y a d'étapes intermédiaires entre la page d'accueil et la boutique, moins il y a de ventes !
- ✓ Intégrez les liens des fiches produits dans les différents onglets de votre site (voir exemple Voile Lacanau Guyenne)
- ✓ Respectez la charte graphique de votre site. Personnalisez les couleurs de votre boutique aux couleurs de votre site.
- ✓ Evitez les liens vers une nouvelle page et privilégiez une intégration totale sur votre site

Votre site internet ne doit plus être un site informatif mais doit devenir un site de vente à part entière, d'où l'importance de la boutique et de son intégration.

Votre site de vente

Exemple d'intégration de la boutique

Intégration de la boutique

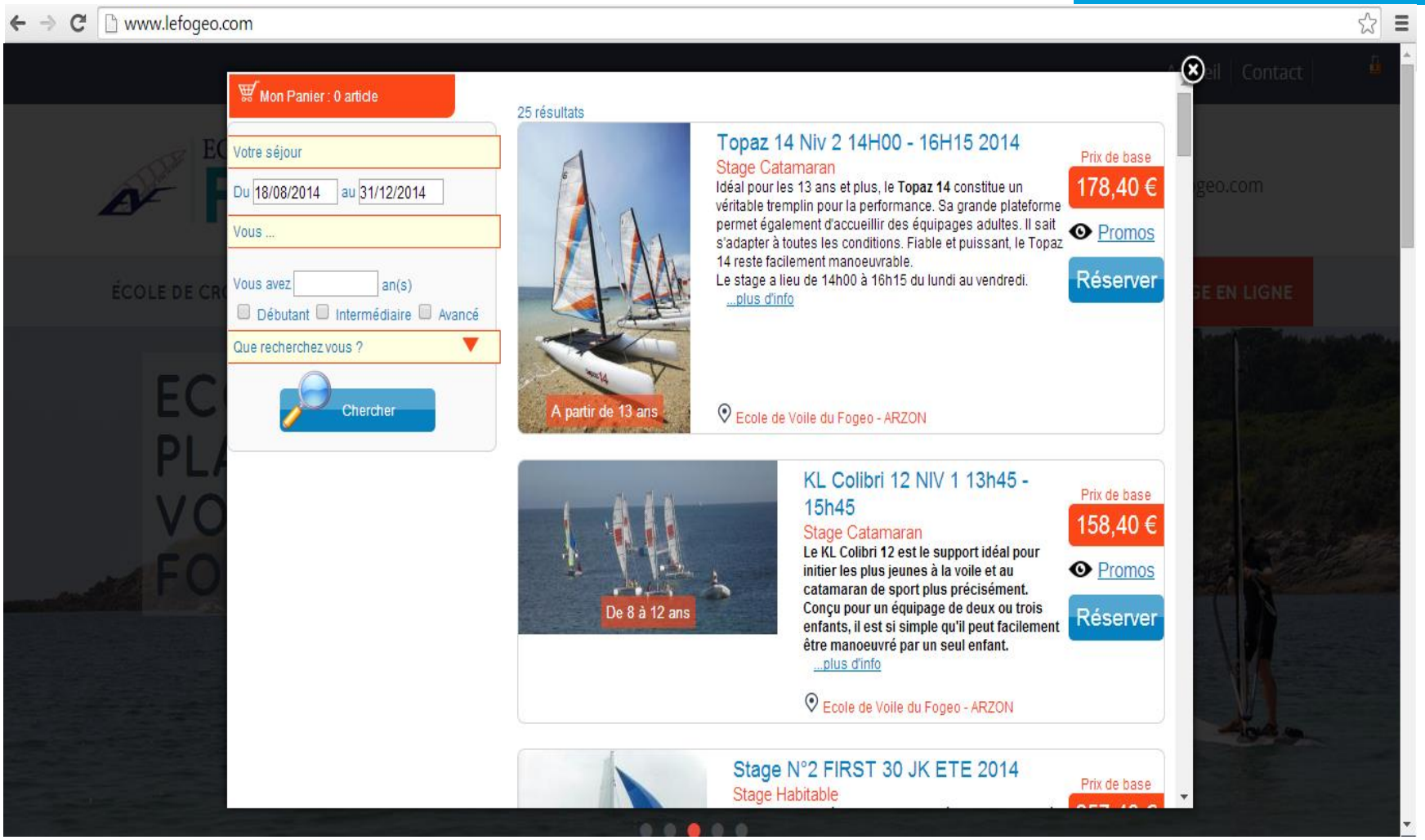


*Site de l'école de voile du FOGEO

Votre site de vente

Exemple d'intégration de la boutique

Intégration de la boutique



*Site de l'école de voile du FOGEO (boutique intégrée)

Votre site de vente

Exemple d'intégration de fiche produit

Intégration de la boutique

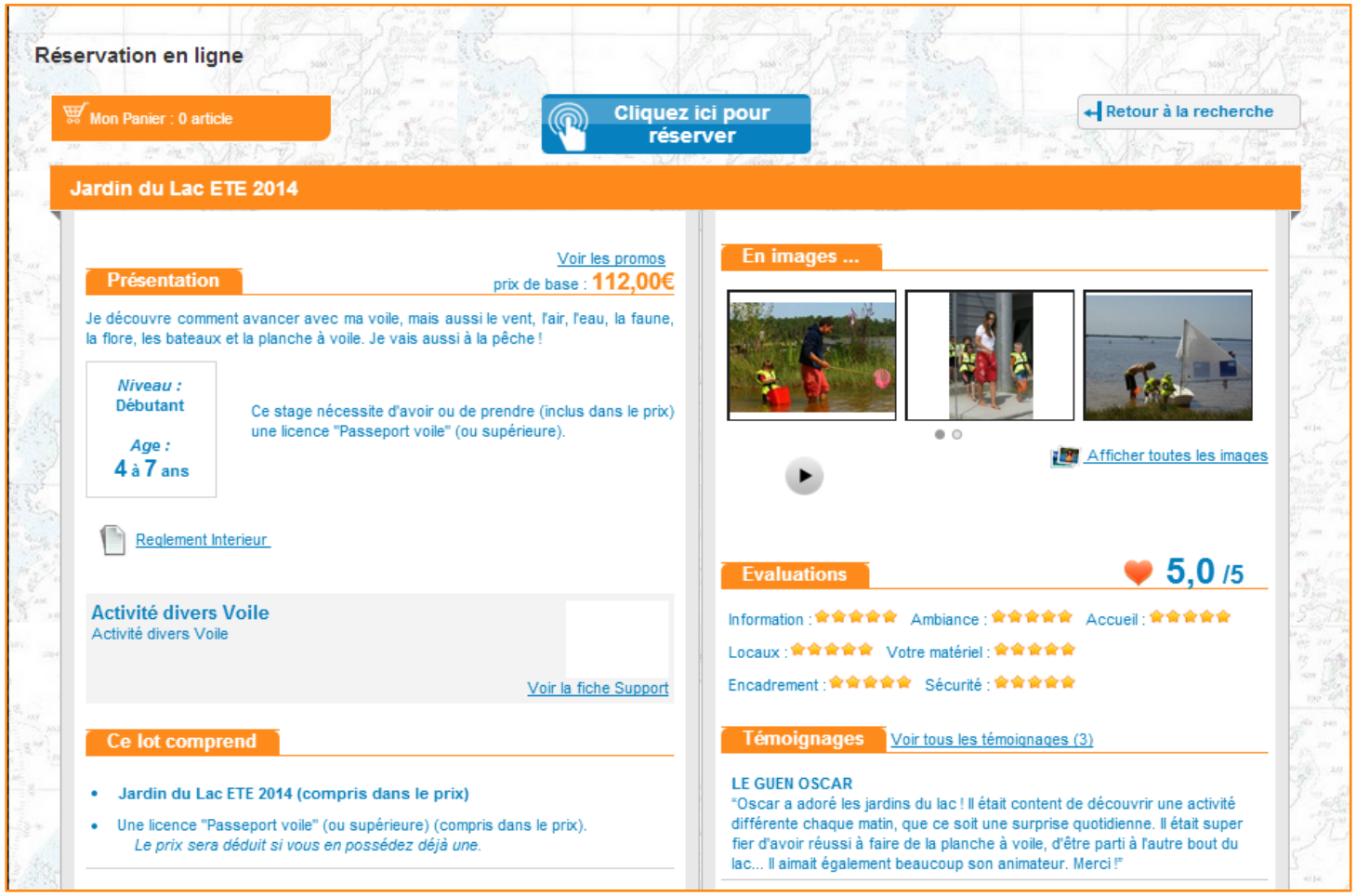


*Site de Voile Lacanau-Guyenne (boutique intégrée)

Votre site de vente

Exemple d'intégration de fiche produit

Intégration de la boutique



*Site de Voile Lacanau-Guyenne (boutique intégrée)

Les produits

AwoO met à votre disposition de nombreux outils pour valoriser vos produits: illustration(S), description, catégories de produits, planification avancée, produits boutique associés, conseils, témoignages… utilisez-les !

Conseils:

- ✓ Sélectionnez toujours la bonne catégorie de produit (Stage, Location, Séance et Sortie, Billet, produit Boutique,…)
- ✓ Soignez le nom de vos produits. Le titre de vos produits doit être simple, concis et clair.
- ✓ Utilisez un maximum de visuels pour rendre votre produit plus réel
- ✓ Planifiez rigoureusement vos activités
- ✓ N'hésitez pas à développer la description du produit et à promulguer quelques conseils, même les plus simples !
- ✓ N'oubliez pas de fixer l'âge et le niveau requis pour des activités règlementées (stages notamment)
- ✓ Mettez en avant le témoignage qui vous semble le plus positif sur votre boutique
- ✓ Postez des liens vers les sites partenaires et les Offices de Tourisme

Les produits

Exemple de fiche produit

Pt - EFV Valentin
Boutique en ligne

Powered By

• FAQ • Informations sur la sécurité

Mon Panier : 0 article

Cliquez ici pour réserver

Retour à la recherche

Stage Découverte Habitable

Voir les promos

Présentation

prix de base : **230,40€**

Du lundi au vendredi de 10h00 à 12h30 ou 14h00 à 16h30 ou 17h00 à 19h30
Le stage va vous permettre de découvrir la navigation sur habitable en toute douceur. Vous serez accompagnez d'un skipper si vous débutez et ce dernier vous apprendra les techniques d'un véritable marin.
Vous naviguerez donc seul ou accompagné, à bord d'un **J80** ou d'un **Open 5.70**, les deux bateaux les plus courants en France.

Niveau :
Débutant, Intermédiaire

Age :
à partir de **6** ans

Ce stage nécessite d'avoir ou de prendre (inclus dans le prix) une licence "Passeport voile" (ou supérieure).

Site de l'école
Se préparer au stage
Les enfants s'amusent, profitez-en pour visiter

Habitable - J80
Le J80 est le monotype habitable le plus diffusé en France.
Idéal pour manœuvrer barrer en finesse. Longueur: 8m



Voir la fiche Support

Ce lot comprend

- **Stage Découverte Habitable (compris dans le prix)**
- Une licence "Passeport voile" (ou supérieure) (compris dans le prix).
  Le prix sera déduit si vous en possédez déjà une.
- Adhésion Adulte 80,00 € si non adhérent (compris dans le prix)
  Le prix sera déduit si vous en possédez déjà une sur la même période.

En images ...



Afficher toutes les images

Evaluations

4,1 /5

Information : Ambiance : Accueil :
Locaux : Votre matériel :
Encadrement : Sécurité :

Témoignages

Voir tous les témoignages (2)

VANDEVELDE LEA
"J'ai beaucoup appris pendant ce stage, même si le bateau était un peu vieux. L'équipe était super et maintenant je suis capable d'emmener toute ma famille en mer ! Et en une fois !!"
***Réponse** : Merci pour ce témoignage ! A très vite !*

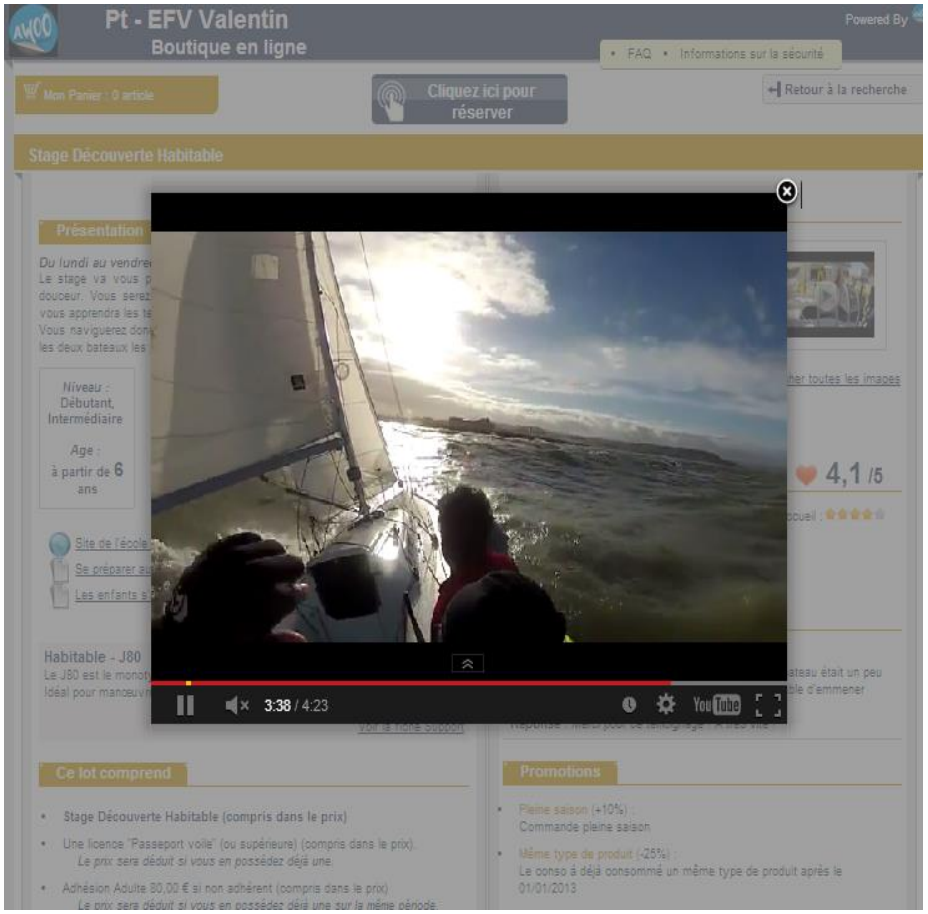
Promotions

- Pleine saison (+10%) :
  Commande pleine saison
- Même type de produit (-25%) :
  Le conso à déjà consommé un même type de produit après le 01/01/2013

Les produits

Exemple de fiche produit





Exemple de lien vidéo

La Communication

La mise en place d'une boutique en ligne sur votre site ne suffit pas pour devenir un site de vente en ligne efficace.
En effet, les clients ne viendront pas se connecter d'eux même en masse. Il faut les informer de la mise en place d'une plateforme de vente en ligne et les inciter à se connecter sur votre site.

Comment informer les clients potentiels que je vends en ligne ?
Tout d'abord, communiquez au sein de votre structure !

Conseils:

- ✓ Placez des affiches dans vos locaux et à l'extérieur (à coté des horaires), s'adressant à vos clients et signifiant qu'il est possible de réserver en ligne.
- ✓ Personnalisez votre répondeur téléphonique, en indiquant qu'il est possible de réserver en ligne 24/24H et 7/7J.
- ✓ Le bouche à oreille est un moyen simple et efficace pour faire parler de votre plateforme de vente en ligne. Parlez-en directement à vos clients.

La Communication

Après avoir communiqué efficacement à l'intérieur de votre structure, il faut élargir la communication à l'extérieur pour attirer de nouveaux clients.

Conseils:

- ✓ Lancez une campagne d'emailing auprès de vos clients pour les avertir de votre activité de vente en ligne
- ✓ Prospectez auprès des distributeurs locaux: Mairies, Office de Tourismes,… Ils seront un très bon vecteur de communication
- ✓ Créez une page Facebook et un compte Tweeter si ce n'est pas déjà fait !
- ✓ Signifiez dans vos brochure, flyers et cartes de visite que vous vendez en ligne.
- ✓ Mettez à jour votre géolocalisation sur google map (http://www.google.fr/mapmaker)

S'adapter à AwoO

Dans toutes les structures et entreprises, l'introduction de nouvelles technologies n'est efficace que si cette technologie est bien utilisée. Il est alors primordial de ne pas prendre de mauvaises habitudes d'utilisation. De plus, l'introduction n'est pas instantanée, on ne peut pas tout savoir tout de suite !

Conseils:

- ✓ Prenez le temps d'utiliser et de comprendre la solution AwoO
- ✓ Adaptez autant que possible votre travail à la solution AwoO. La solution AwoO a été conçue par des ergonomes qui ont constamment le souci de la simplicité et de la logique d'utilisation.
- ✓ Adoptez une démarche active, intégrez la logique du logiciel, avec un peu d'expérience l'utilisation d'AwoO vous sera simple et rapide
- ✓ Contactez-nous, Sophie notre responsable support sera ravie de pouvoir vous aider !
- ✓ En cas de réelles difficultés, participez à une journée de formation (module payant)

En résumé

En résumé, les 4 points à retenir pour vendre efficacement en ligne sont:

- ✓ **Soignez votre site internet**, ayez un site moderne, dans l'air du temps. Intégrez-y la boutique et placez vous toujours du point de vue de l'internaute

- ✓ **Valorisez vos produits**. Utilisez les nombreux outils à disposition pour détailler vos produits.

- ✓ **Communiquez !** Dans votre club, chez vos partenaires, sur internet, par mail, par téléphone, sur vos brochures et affiches… Parlez de votre plateforme de vente en ligne. Les clients ne viendront pas spontanément , il faut aller les chercher !

- ✓ **Adaptez-vous** à la solution ! Prenez le temps de comprendre le fonctionnement et l'utilisation d'AwoO. En cas de problème, contactez-nous.

Contacts



PATRICK DELBAR
Président Directeur Général

Tél : 07 60 47 56 59
Mail : partnertalent@gmail.com

VALENTIN VANDEVELDE
Chef de Projet Partenariat

Tél : 06 74 35 17 97
Mail : valentin.partnertalent@gmail.com



PARTNER TALENT

10 rue Victor Duruy
59000 LILLE
Tél : 03 20 97 98 39