



CCI TROYES ET AUBE

J'achète en local .fr

Besoin d'aide !

03 25 43 70 00

services@troyes.cci.fr

Téléchargez directement l'application pour Smartphone



Vos clients sont sur internet,

vous aussi ?

Je commence à vendre !

J'achète en local



CCI TROYES ET AUBE



Inscription rapide et gratuite en 4 min.



Meilleure visibilité pour + de clients



Complément de chiffre d'affaires



Drive, click & collect et livraison



Une solution garantie par vos Chambres consulaires



J'achète en local.fr

LA plateforme auboise

Commerçants, Artisans, Producteurs locaux de l'Aube,
Inscrivez-vous et Créez votre e-boutique :

J'achète en local.fr



Abonnement offert*

jusqu'au 31 décembre 2021.

PROFITEZ-EN !

- **Augmentez votre visibilité sur l'Aube**
- **Commercialisez vos produits et services 24h/24 et 7j/7**
- **Vos ventes sont créditées sur votre compte en banque sous 24h**

* Votre chambre consulaire prenant à sa charge les frais d'hébergement et de la maintenance technique.
Seuls s'appliquent les frais bancaires (3 % + 10 cts / transaction)



Comment créer votre commerce en 4 minutes

Alors allez-y, VENDEZ !

et faites-le savoir en communiquant sur l'adresse de votre boutique.

Voir la vidéo : https://youtu.be/_46lXgu9xmw



>>> Quelques bonnes pratiques pour vendre

1. Votre boutique vous ressemble et reflète vos produits, ne lésinez pas sur la qualité des visuels, peu d'internautes seront convaincus par des photos réalisées avec un éclairage et une qualité trop faible.
2. **Attention au poids des photos** : ne mettez pas de photos trop lourdes (car en cas de mauvaise connexion votre client ne verra pas vos produits)
3. Le client veut, à juste titre, savoir qui vous êtes ? Décrivez-vous dans le « A propos ».
4. Pensez à remplir vos horaires (vous n'êtes pas ouvert au public, précisez « sur rdv »), conditions particulières de ventes et les quantités restantes disponibles.
5. Soyez clairs sur les prix et conditions de livraison/vente de votre boutique en ligne. Expliquez ce que vous vendez dans la description de fiche produits.
6. Les clients aiment aussi avoir du choix, n'hésitez pas à élargir votre offre (seulement 5 produits ne sont pas suffisants pour inciter à l'achat dans votre boutique)
7. Le tarif de livraison est le premier critère lors d'un achat en ligne. La course est à la gratuité. Les clients désirent à la fois une livraison rapide, sécurisée et pas cher.
8. À produit identique sur deux sites, l'internaute va dans 90% des cas choisir le moins cher. Sauf si les frais de port viennent plomber ce prix moins cher. Prix barrés : toujours un atout performance.
9. Créer des packs produits, ils vous permettent à la fois d'écouler du stock tout en incitant à l'achat et en faisant profiter l'internaute de bonnes affaires.
10. Proposez un service de personnalisation, en ajoutant de la personnalisation sur un produit, vous rendez celui-ci unique aux yeux de l'acheteur.