Les petits dejeuners ECO

de votre territoire

Soyez nos invités du matin ...

le vendredi 18 septembre 2015 à 8h

à la pépinière d'entreprises à Lectoure

maximum durée 1h

La transition vers le e-commerce : saisir l'opportunité

Animation : Morgane VERGLAS
Catherine MAIRE
CCI du Gers

Places limitées

CCI GERS

Pépinières d'entreprises MIDI-PYRÉNÉES

Communauté de Communes
Lomagne Gersoise
Territoire d'@ccueil et d'Excellence

Inscriptions : Pépinière d'entreprises de Lomagne
05 62 29 52 40 - pepiniere@lomagne-gersoise.com

E-commerce

Petit-déjeuner CCLG
18/09/2015

CCI GERS

C’est l’histoire…

d’une **CAVE A VIN**

2000 : création du site vitrine

2005 : 1er site e-commerce
augmentation du CA, essentiellement grâce au site

2009 : 2éme site e-commerce
progression du CA en ligne, puis stagnation

Depuis 2012 : en croissance

Le **site e-commerce**

Une sélection de produits rigoureuse

Des prix bas garantis

Service client de qualité (livraison, conseil, animation…)

Une évolution, l'émergence du e-commerce local :

- Véritable **interaction** entre la boutique physique et le site e-commerce

- Apparition d'une catégorie à part entière d'e-clients : **les acheteurs locaux**

C’est l’histoire…

d’un **MAGASIN DE JOUETS**

2005 : création de la boutique

2011 : création du site e-commerce
large gamme de jeux, jouets et objets de décoration **(2000 références)**
- sélection de **produits de qualité**
- **prix alignés** sur les gros sites

Projet initial, développer une nouvelle activité scindée avec :
-Un magasin pour une clientèle locale
-Un site pour capter une nouvelle clientèle plus éloignée

Mais finalement, des activités complémentaires

Le **site e-commerce**

Site **ludique et attractif**
Renouvellement régulier des **contenus**
Contenus promotionnels
Photos et **vidéos**
Animation d'une page **Facebook** + **Blog**

Et du temps, beaucoup de temps…

Chiffres clés :
- 300 à 400 visites / jour
- 1 client sur 2 va sur le site e-commerce avant d'aller en magasin
- 30% du CA global se fait sur le site
- Seuls **5% des clients** internet optent pour **le drive**, les autres, éloignés de la région, reçoivent les colis chez eux

C’est l’histoire…

d’un **PRODUCTEUR DE FOIE GRAS**

2000 : création du site vitrine

Un 2nd site vitrine viendra remplacer le 1er…

… et en **2013, création du site e-commerce**

Pourquoi ?
- se faire connaître et être plus visible
- présenter ses produits et les vendre
- offrir un service + de pré-commande et de solutions de livraison/enlèvement

Résultats :
- Ambiance terroir assumée et service client avant tout
- d’Octobre à Décembre, **la moitié des ventes se font sur le site**
-**Paiement sécurisé en ligne** : certitude d’être réglé avant départ marchandise

Une opportunité ?

OUI…

S'adapter au comportement consommateur : 90% vont sur internet avant d'acheter

Exploiter la complémentarité des canaux de distribution

Augmenter sa « zone de chalandise »

Développer ses ventes

Donner le choix au consommateur / offrir des services+
- **24/24h 7/7j : où, quand, comment**
- **contenu, privilèges, …**
- **faire gagner du temps**

MAIS…

Le e-commerce ne s'improvise pas : temps, moyens, organisation, …

Pas de rentabilité immédiate : il ne suffit pas d'avoir un site pour vendre

Volonté et implication du chef d'entreprise

Nécessité d'une stratégie : positionnement, différenciation, offre produits, relation clients, …

L'important ?
Être présent sur le web !
(site vitrine, site e-commerce, réseaux sociaux,…)

Cap’e-com

Des services e-commerce

- **CLUB CAP’E-COM**
Prochain atelier-débat le 15 octobre : « Le bonheur du e-commerce est-il dans le pré ? »

- **ACCOMPAGNEMENTS & CONSEILS**
- **RESEAU D’EXPERTS pour gagner du temps et trouver les bonnes compétences**

Contact

Morgane VERGLAS / m.verglas@gers.cci.fr

François BEDOUSSAC / f.bedoussac@gersdeveloppement.fr

Bienvenue en
Lomagne Gersoise

POLE 21
Véritable carrefour ouvert
sur l'économie du sud-ouest