

Comment démarrer son activité
grâce au numérique et à adapter
ses business modèles ?



Des outils pour vous faire connaître



Facebook



Instagram



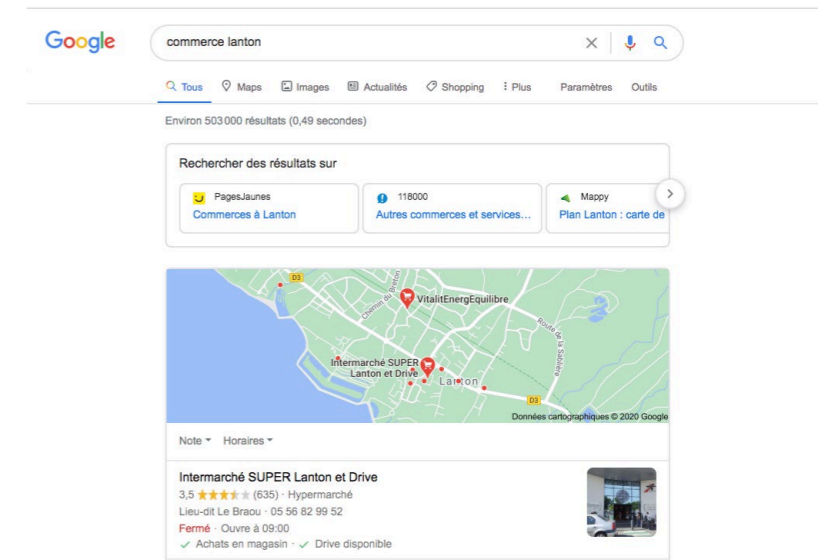
Google



site internet



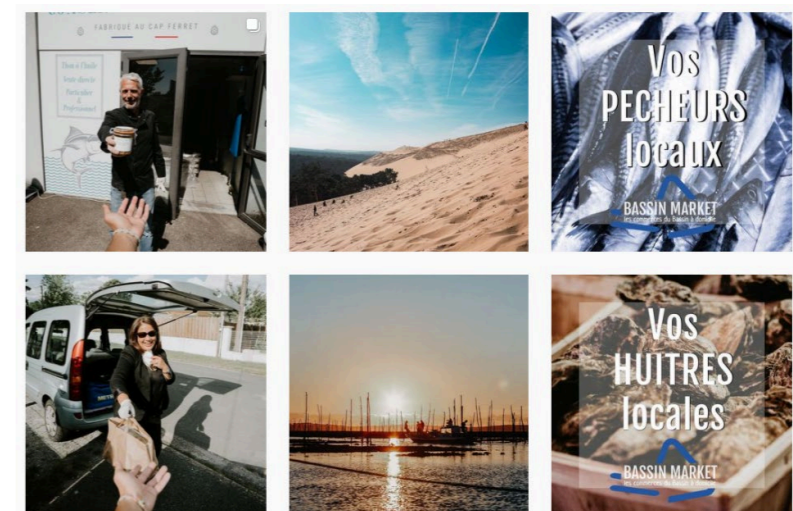
La première plateforme de recherche



Le réseau de l'information pratique



Le catalogue photo de votre commerce



Recommandations



Être présent sur les plateformes digitales

(Facebook, Instagram, annuaires gratuits, presse locale)



Partager vos produits et services sur vos réseaux sociaux

(Facebook, Instagram, Stories, Google My Business, plateformes d'entraide)



Mettre en avant les principes de précautions pour rassurer vos clients sur les gestes barrières

(masques, gants, gel, distanciation physique)



Proposez des offres pour préparer les fêtes de fin d'année

(Coffret de Noël ? Livraison ? Vente à emporter ?)



Demandez à vos abonnés et amis de partager votre activité.

Par exemple, envoyez un message personnalisé à chacun expliquant que cela va vous donner un coup de pouce.

Cas concret

Demandez à vos clients de laisser un avis sur vos Réseaux Sociaux ou de parler de vous à leur entourage !



« Merci d'avoir acheté chez nous, c'est grâce à vous que nous continuons de proposer nos services et produits locaux. N'hésitez pas à laisser un avis sur nos réseaux sociaux, à très bientôt ! »

Si possible, personnalisez avec le prénom & nom du client



Vos clients sont comme vous :)

N'oubliez jamais que vos clients sont des gens qui font les mêmes choses que vous.

Ils repoussent leurs réveils, chantent sous la douche ou restent en pyjama pendant le télétravail.

Communiquez avec eux de la manière la plus simple et sincère possible.



Thon à l'huile
Vente directe
Particulier
&
Professionnel

Humanisez votre entreprise

Et pour communiquer simplement, racontez votre histoire et ceux de vos produits.

Dites leur d'où viennent vos produits ou comment ils sont faits par exemple.



**Flexibilité et
adaptabilité**