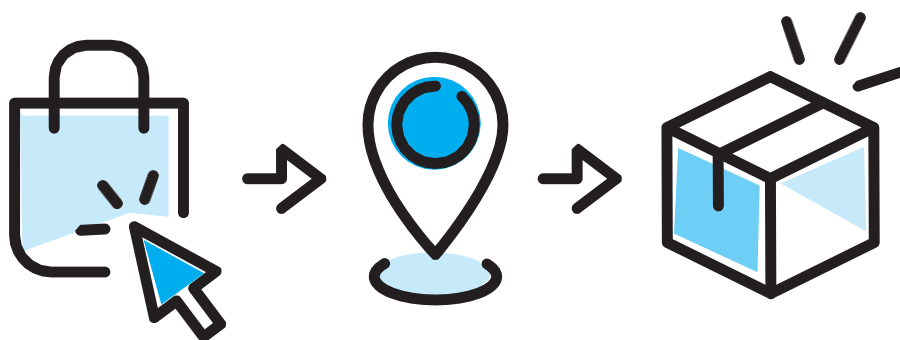


# Comment vendre et communiquer pendant le confinement

## Spécial COVID 19



CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE

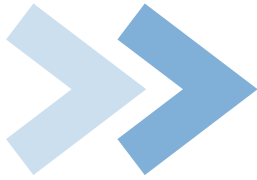
1<sup>er</sup> ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

# **COMMERÇANTS, CONTINUEZ À COMMUNIQUER AVEC VOS CLIENTS ET À VENDRE PENDANT LE CONFINEMENT**

Votre commerce est directement affecté par le confinement ?

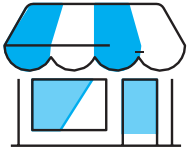
Comment poursuivre votre activité et assurer votre chiffre d'affaires en respectant les règles actuelles liées aux contraintes du confinement ?

Il est possible de garder le lien avec votre clientèle et de continuer à vendre vos produits pendant cette période. Nous vous détaillons ici comment proposer vos produits à vos clients, avec des moyens simples comme le « click& collect » ou encore la livraison à domicile.



# VENDRE

## REJOINDRE UNE PLACE DE MARCHÉ



Le plus simple pour vendre rapidement est de rejoindre une place de marché ou « marketplace » existante. Des places de marché territoriales et/ou thématiques existent aux côtés des grands opérateurs. Nombre d'entre elles intègrent des solutions de livraison et/ou de paiement en ligne, simples et rapides à mettre en oeuvre.

### FOCUS

N'hésitez pas à contacter votre CCI. Nos experts sauront vous orienter vers la solution la plus pertinente, en fonction de votre territoire et de votre activité.

Vous pouvez également vous rendre sur la plateforme [Clique mon commerce](#)

#### Pour aller plus loin

**Webinaire Numérique (Réunion d'information à distance)** : 1h30 pour découvrir, concrètement, ce qu'est une place de marché [\[Accès\]](#)

**Coaching numérique** : 1h d'accompagnement gratuit par un conseiller CCI, pour vous lancer

**Diagnostic de Transition Numérique Digipilote** : Un diagnostic gratuit pour faire le point sur vos pratiques numériques et développer votre business en ligne

**Performance numérique** : Formation personnalisée par un expert du numérique suite au Diag de Transition Numérique

**Accélérateur Digital** : Un accompagnement individualisé pour (re)définir votre stratégie numérique suite au Diag de Transition Numérique (1 à plusieurs jours suivant vos besoins)

## FAIRE DE LA VENTE DIRECTE



### ➤ PRÉSENTATION DE VOS PRODUITS / VENTE PAR TELEPHONE

- Si vous avez un site internet « vitrine » qui ne permet pas la vente en ligne, proposez à vos clients de choisir leur marchandise puis de passer la commande par téléphone.
- Si vous n'avez pas de site internet, vous pouvez créer une page Facebook ou Instagram pour communiquer sur votre offre et utilisez tous les moyens à votre disposition pour que vos clients aient connaissance de vos produits disponibles (cf. rubrique « Canaux de communication »).

### FOCUS

N'hésitez pas à contacter votre CCI. Nos experts sauront vous orienter vers la solution la plus pertinente, en fonction de votre territoire et de votre activité

#### Pour aller plus loin

**Webinaire Numérique** [\[Accès\]](#)

**Diagnostic de transition numérique Digipilote** (voir avec votre conseiller CCI)

**Performance numérique**- coaching Facebook et Instagram (niveaux débutant et confirmé) suite au Diag de Transition Numérique

**Accélérateur Digital** : Un accompagnement individualisé pour (re)définir votre stratégie numérique suite au Diag de Transition Numérique (1 à plusieurs jours suivant vos besoins)

## ➤ PROCESSUS DE COMMANDE

Le processus de commande (aussi appelé « tunnel d'achat ») doit inclure, avant la validation finale, un récapitulatif des produits sélectionnés par le client, mentionnant :

- Les caractéristiques essentielles des articles
- Le prix global.

Pour les commandes prises par internet : à l'issue du choix de ses produits, le client doit obtenir un récapitulatif de sa commande avec le total à payer. Ensuite, un bouton lui indique la fin du processus par « Régler ma commande » ou « Valider ma commande et payer ».

Pour les commandes prises par téléphone : à l'issue de la prise de commande, vous êtes dans l'obligation de vérifier avec le client le contenu de sa commande et lui confirmer le prix total avant de lui proposer le paiement.

## ➤ “DRIVE” / “CLICK & COLLECT”

Proposez de mettre les marchandises à disposition à un horaire fixé avec votre client en mettant en place les mesures nécessaires pour éviter tout contact et permettre à vos clients et personnels de se sentir en sécurité.

Cette option est acceptée pour l'ensemble des commerces, y compris ceux qui ne sont pas autorisés à recevoir du public.

Vos clients sont autorisés à venir récupérer leur commande en cochant l'option « déplacement pour achats de première nécessité » sur leur attestation.



## ➤ LIVRAISONS À DOMICILE POSSIBLE

- Les précautions sanitaires à respecter sont rappelées sur <https://www.economie.gouv.fr/coronavirus-precautions-sanitaires-livraison-colis>

Une bonne pratique : à l'approche du lieu de livraison, prévenez le client par téléphone, déposez la marchandise devant la propriété ou sur le palier, prenez une photo pour éviter tout litige, puis prévenez le client (mail, sms) qu'il peut sortir récupérer sa commande.

- Utilisez les transporteurs et surveillez les offres spécifiques de Chronopost, La Poste, Stuart, etc

## POINT DE VIGILANCE

Les services « drive » et de livraison à domicile sont soumis aux règles de la « vente à distance » du code de la consommation. N'hésitez pas à vous rapprocher de votre conseiller CCI pour vous renseigner.

### Le retrait des commandes en période de confinement :

• Si le click and Collect (via Internet) et le Call and Collect (via le téléphone) sont autorisés, le client ne peut pas venir choisir sur place son produit et le payer. La vente à emporter n'est autorisée que pour la restauration.

• Seules les boutiques ne prévoyant pas de paiement à distance peuvent faire entrer un client dans le magasin jusqu'au terminal de paiement. Les autres points de vente doivent aménager leur pas de porte pour permettre un retrait des commandes, sans passage dans la boutique.

### Pour les denrées alimentaires, mentionnez pour chaque produit (ou panier) ses caractéristiques essentielles, à savoir :

- la dénomination de vente
- la liste des ingrédients
- la quantité nette
- le lieu d'origine ou de provenance



### Informations sur les moyens de paiements

Le client doit être informé des moyens de paiement acceptés et des restrictions de livraison, au plus tard au début du processus de commande, c'est-à-dire quand il clique sur « Régler ma commande » ou « Voir mon panier ».

## FOCUS

**Click & Collect** : concrètement, de quoi parle-t-on ? ([Voir la vidéo CCI France](#))

N'hésitez pas à contacter votre CCI Nos experts sauront vous guider quant à la solution la plus pertinente pour votre activité.

Témoignages de commerçants normands:

- Grâce au « Click & Collect », de nombreux commerçants ne sont pas soumis aux mêmes contraintes de fermeture [[Accès](#)]
- « J'ai eu avec la CCI une écoute attentive mais surtout une réelle compréhension de ma situation » [[Accès](#)]

### Pour aller plus loin

- **Webinaire Numérique** [[Accès](#)]
- **Diag de Transition Numérique** : Un diagnostic gratuit pour faire le point sur vos pratiques numériques et développer votre business en ligne
- **Performance numérique**-Formation par un expert du numérique suite au Diag de Transition Numérique
- **Accélérateur Digital** : Un accompagnement individualisé pour (re)définir votre stratégie numérique suite au Diag de Transition Numérique (1 à plusieurs jours suivant vos besoins)

## ➤ PAIEMENT EN LIGNE SÉCURISÉ

Vous devez proposer au client un moyen de paiement sécurisé en ligne et par SMS pour les commandes passées par téléphone.

Outre les solutions de paiement dématérialisé proposées par votre établissement bancaire habituel en matière de e-commerce, diverses solutions existent (Lydia Pro, Paylib, Alam...). Elles permettent d'envoyer une demande de paiement avec un simple lien, par e-mail ou par SMS.

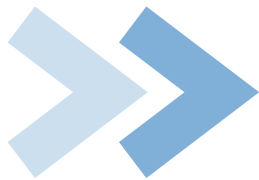
### FOCUS

N'hésitez pas à vous rapprocher de votre conseiller CCI qui pourra vous guider dans vos choix

Retour d'expérience du magasin bio & local SEDONA, à Montauban : <https://youtu.be/Gcln6fueC9E>

#### **Pour aller plus loin**

**Diag de Transition Numérique** : Un diagnostic gratuit pour faire le point sur vos pratiques numériques et développer votre business en ligne



# COMMUNIQUER

**Maintenant que vous avez identifié comment continuer à proposer vos articles tout en respectant les règles d'hygiène, il faut en informer le plus grand nombre de clients potentiels.**

Vérifiez la visibilité en ligne de votre commerce en faisant une recherche dans un moteur de recherche (Bing, Google, Firefox...) et assurez-vous que vos informations de contact sont à jour (téléphone, email...).

Quelques incontournables : Gardez le contact avec vos clients grâce à SoLocal (anciennement PagesJaunes) et ses partenaires (Mappy, Yahoo, Bing, Facebook), Google My Business, voir aussi les conseils pour les entreprises affectées par le Covid-19 proposés par Google ; Facebook for Business : ressources sur le Covid-19 pour les entreprises.

N'oubliez pas de rester joignable par téléphone (afficher le numéro de téléphone et le cas échéant votre adresse mail sur la vitrine du magasin pour que les clients appellent ou vous contactent pour passer commande, soit pour se faire livrer, soit pour venir chercher la commande à la porte du magasin), et faites-vous référencer par votre CCI sur la plateforme « Géo'local » comme étant un établissement en activité.

## ➤ RECENSEZ ET MONTREZ VOS PRODUITS

Si vous ne disposez pas d'un site internet proposant l'étendue de vos produits, vous pouvez tout de même les faire connaître en ligne via les réseaux sociaux (Facebook ou Instagram). Un smartphone suffit. Vous pouvez par exemple prendre en photo chacun de vos produits ou ceux que vous souhaitez « pousser », en veillant à y ajouter un petit descriptif et surtout le prix. Il sera ainsi plus facile pour vos clients de choisir et d'effectuer des commandes. Publiez régulièrement du contenu pour animer votre page.

## ➤ INFORMEZ VOS CLIENTS EXISTANTS

Si vous disposez d'une base de données avec les coordonnées de vos clients, vous pouvez dès maintenant les informer du nouveau service mis en place via un e-mailing (ou e-mail) ainsi que par SMS (en respectant la législation en matière de RGPD) ou encore sur votre profil sur les différents réseaux sociaux. C'est peut-être aussi l'occasion de créer une lettre d'information, des outils gratuits existent (Mailjet, Sendinblue...).

## ➤ INFORMEZ DE NOUVEAUX CLIENTS POTENTIELS

Vous pouvez toucher facilement de nouveaux clients potentiels :

- En vous faisant référencer dans des annuaires généraux ou spécialisés selon votre activité
- En informant la mairie de votre commune pour que l'information soit relayée à l'ensemble des administrés, surtout si votre commerce est installé en zone rurale
- En envoyant votre annonce aux radios et aux journaux locaux et régionaux
- En publiant sur votre profil de réseau social, en veillant à y intégrer des tags liés à l'actualité : #COVID-19 ou #CORONAVIRUS par exemple
- En publiant un post sur des groupes publics de votre commune et/ou de votre département afin que votre annonce puisse être relayée par les adhérents
- Pensez également aux cadeaux de fin d'année en prospectant les entreprises qui pourraient être intéressées par vos produits afin de les offrir à leurs clients

## FOCUS

Grâce à notre application de géolocalisation, **Géo'localNormandie**, vous pouvez faire savoir que vous êtes ouvert, ouvert sur rendez-vous, ou indiquer les services que vous proposez (livraison à domicile, drive, click & collect). En quelques clics, valorisez votre point de vente ! [\[Accès\]](#)

Témoignage de commerçant normand: « Lors du premier confinement, j'ai entendu parler à plusieurs reprises de la plateforme Géo'Local : sur la newsletter CCI mais aussi par le biais du réseau CCI Club Business.

Lorsque mon agence a dû fermer, j'ai eu besoin de visibilité. La plateforme Géo'Local a donc été LA solution ! Je me suis inscrit en quelques clics et j'ai ainsi pu informer mes clients que mon activité ne s'arrêtait pas et que nous restions disponibles par mail et par téléphone. Les besoins assuranciers tels que les sinistres, les transactions immobilières et les accidents ne se sont pas arrêtés, il fallait être présent. »

### Pour aller plus loin

- **Webinaire Numérique** [\[Accès\]](#)
- **Diag de Transition Numérique**
- **Performance numérique**-Formation par un expert du numérique suite au Diag de Transition Numérique

N'hésitez pas à vous rapprocher de votre conseiller CCI qui pourra vous guider dans vos choix



# POUR CONCLURE

## RETROUVEZ :

Les offres préférentielles recensées par l'Etat pour permettre aux commerçants de poursuivre une activité (sites, solutions de paiement, places de marché...)

<https://www.clique-mon-commerce.gouv.fr/>



**CCI store**  
Made for entrepreneurs

Les offres référencées sur CCI Store, la plate-forme d'e-services des CCI

<https://www.ccistore.fr/thematic-pack/les-applis-pour-commerçants>

## ET RAPPROCHEZ-VOUS DE VOTRE CCI POUR PARLER NUMÉRIQUE

- Un [audit gratuit](#) avec votre conseiller CCI, personnalisé, pour intégrer le numérique dans le fonctionnement quotidien de votre entreprise (vendre, communiquer, et aussi dématérialiser vos factures, se protéger des menaces numériques...)
- Un [quizz en ligne](#) pour mesurer la maturité numérique de votre entreprise

<https://www.cci.fr/web/developpement-de-l-entreprise/commerce/transformation-numerique>

- Le MOOC « Ma TPE a rendez-vous avec le numérique » pour entrer en toute autonomie dans l'univers du numérique

<https://www.fun-mooc.fr/courses/course-v1:umontpellier+08018+session01/about>

## Vous n'êtes pas seul !

N'hésitez pas à contacter votre CCI ! Nos conseillers se tiennent à votre disposition pour vous informer et vous accompagner

### CCI Caen Normandie

Stéphane KASSIS- [skassis@caen.cci.fr](mailto:skassis@caen.cci.fr)  
T. 02 31 54 54 95 - M. 07 88 86 51 81

### CCI Portes de Normandie

Julien HAILLIEZ- [julien.hailliez@normandie.cci.fr](mailto:julien.hailliez@normandie.cci.fr)  
T. 02 32 32 44 53 - M. 06 85 57 72 11

### CCI Ouest Normandie

Olivier GESLIN- [olivier.geslin@normandie.cci.fr](mailto:olivier.geslin@normandie.cci.fr)  
T. 02 33 91 33 85- M. 06.84.41.25.53

### CCI Rouen Métropole

Alexis GRIMAL - [alexis.grimal@normandie.cci.fr](mailto:alexis.grimal@normandie.cci.fr)  
T. 02 35 14 37 18/M. 07 84 14 04 34

### CCI Seine Estuaire

Sébastien BOULLIER – [SBoullier@seine-estuaire.cci.fr](mailto:SBoullier@seine-estuaire.cci.fr)  
T. 02 35 10 38 38  
Marie CANDAS- [MCandas@seine-estuaire.cci.fr](mailto:MCandas@seine-estuaire.cci.fr)  
T. 02 35 11 25 17  
Maxime BRESTOVANSKI -[MBrestovanski@seine-estuaire.cci.fr](mailto:MBrestovanski@seine-estuaire.cci.fr)  
T.02 31 61 55 27





1<sup>er</sup> ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES