

COMMENT VENDRE SES CRÉATIONS SUR INTERNET ?

Par : Laurence T Perles&Co



MARCHÉS DE NOËL ANNULÉS
Je vends sur internet !



0 minutes

Chaque année, on attend cette période avec impatience. On apprécie de flâner dans les rues illuminées, de profiter des marchés de Noël pour faire des cadeaux artisanaux, de déguster du vin chaud et autres spécialités locales... C'est aussi le moment idéal pour les créatrices pour mettre en avant leurs créations dans une ambiance chaleureuse.

Mais cette année sera différente. En raison de la crise sanitaire de la Covid-19, il n'y aura pas de marché de Noël ni d'animations féériques dans les rues. Vous aviez prévu de vendre vos jolies créations de bijoux fantaisie et d'accessoires DIY et vos projets sont tombés à l'eau ? Pas de panique ! C'est peut-être le moment de vous lancer sur Internet.

Cela peut faire peur, mais rassurez-vous, nous allons vous donner quelques trucs et astuces à suivre pour vendre vos créations sur le web.

Pour compléter cet article, nous vous conseillons de regarder nos vidéos "[Astuces de pros](#)" sur notre chaîne Youtube !

Attirer les regards

Créer votre propre site Internet permet de montrer la qualité de votre travail, votre univers et vos créations. La clé, c'est d'écrire du contenu simple et honnête et de choisir de jolies photos. Vous allez pouvoir maîtriser vos ventes de A à Z.

C'est un outil indispensable pour générer plus de visites et atteindre de nouveaux clients. Ils ont un accès 24h/24h et 7j/7 à votre site, vous n'êtes donc plus sous la contrainte d'horaires.

Il existe de nombreuses plateformes pour créer votre propre site Internet gratuitement ou à un moindre coût en seulement quelques clics. C'est le cas de la plateforme [Shopify](#).

Assez simple d'utilisation, vous pouvez choisir le thème de votre futur site web et le personnaliser en sélectionnant les couleurs, les images ou le style pour un résultat qui correspond à vos attentes. La plateforme vous propose de nombreuses fonctionnalités comme un panier d'achat adapté au commerce mobile, un compte client pour mieux connaître leurs habitudes, la possibilité de créer des cartes-cadeaux, une optimisation sur les moteurs de recherche ou encore la possibilité d'envoyer des newsletters pour fidéliser vos clients et les tenir au courant de vos nouveautés. Cela prend un peu de temps au départ, mais cela vaut le coup !

Et ouvrir une boutique en ligne, c'est toujours mieux que de dépendre des places de marché marchandes.

Cependant si vous ne vous en sentez pas capable ou si vous souhaitez vendre tout de suite, vous pouvez vous inscrire sur ces places de marché type [Etsy](#).

Soigner vos photos

On ne le répètera jamais assez : les photos sont primordiales pour attirer l'œil de vos futures client(e)s. Ils vont se laisser séduire en voyant vos créations.

Inutile d'investir dans un appareil photo dernier cri, un Smartphone récent fera l'affaire. Ce qui compte davantage, c'est savoir faire de jolies photos quand on n'est pas photographe. Pour cela, on vous donne deux astuces :

- Privilégiez une lumière naturelle. Trouvez le moment de la journée où la lumière vous paraît la plus belle.
- Mettez en scène vos créations. Des bijoux bien présentés attireront plus les regards. Inspirez-vous de ce qui vous entoure : une petite brindille ou une fleur cueillie dans le jardin, des petits objets déco de la maison vous permettront de faire une belle composition. Il faut que cela soit simple et surtout pas chargé car vos colliers et bracelets doivent rester les vedettes de vos photos.

Pour vous inspirer, regarder ce qui se fait sur Internet, mais surtout faites confiance à votre créativité pour retranscrire au mieux votre univers !

[Pinterest](#) et [Instagram](#) vous seront d'une grande aide si vous êtes totalement novice !

- Notre conseil en plus, faire des photos sur un fond clair et du bijou porté.

Pour faire de jolis présentations en choisissant un graphisme adéquat, en intégrant du texte, vous pouvez vous aider de sites comme [Canva](#). C'est simple d'utilisation et c'est gratuit. C'est d'ailleurs parfait pour réaliser des bannières et des stories travaillés pour Instagram.

Utiliser les réseaux sociaux

Avez-vous une page Facebook pro ? Avez-vous un compte Instagram pro ? Il est essentiel de passer d'une page perso à une page pro pour montrer que créer des bijoux et des accessoires DIY est pour vous bien plus qu'un passe-temps.

Vous aurez également une meilleure vision de vos statistiques puisque les comptes pro donnent des fonctionnalités en plus.

Il est possible sur Facebook et Instagram de coupler votre profil avec votre boutique en ligne pour taguer vos produits directement sur vos posts.

Onglet "boutique"

Vous allez également pouvoir activer l'onglet « boutique » bien pratique : il vous permettra d'indiquer le prix de vos créations, leurs composants, et faire un lien vers votre site Internet.

Hashtags

Pensez aussi au hashtags (#) quand vous écrivez une publication. Ils permettent de mieux référencer vos publications dans le fil d'actualité des personnes qui partagent le même centre d'intérêt.

Animations

Ce n'est pas tout de créer une page pro, il faut à présent animer vos réseaux sociaux : pour vous assurer qu'on remarque votre travail, il est primordial de poster régulièrement sur Facebook et Instagram. Comment ? Il existe différentes façons : poster vos publications bien sûr, mais aussi partager du contenu pertinent, faire des échanges avec d'autres créatrices pour partager vos communautés, créer des événements, faire des stories, faire des jeux concours, faire des vidéos... Plus les contenus seront variés, plus votre communauté aura plaisir à vous suivre.

Planning

Pour vous organiser au mieux, faites un planning en choisissant judicieusement les dates auxquelles vous allez publier votre contenu. Facebook et Instagram vont vous aider à programmer vos publications, de quoi gagner un peu de temps.

Interaction

N'hésitez pas à interagir, à échanger, avec ceux qui vous suivent. Pour cela, Facebook et Instagram proposent la possibilité de faire des sondages, des commentaires, d'envoyer des émojis... Vos followers y sont très sensibles.

Inspirez-vous de ce que vous voyez sur la toile. Récemment les marchés de Noël virtuels se multiplient sur Facebook. Pourquoi ne pas vous inscrire ou créer le vôtre avec vos amies créatrices ? Il manquera certainement la magie de Noël mais cela peut être une bonne alternative.

Envie d'en savoir plus ? N'hésitez à regarder les conseils pro d'Audrey sur YouTube. Vous y découvrirez de précieux conseils pour [booster vos ventes](#) sur le net ou [animer votre page Facebook pro](#).

Le résultat



MARCHÉS DE NOËL ANNULÉS
Je vends sur internet !