

ASTUCES DE PRO (ÉPISODE #1) : COMMENT BOOSTER SES VENTES DE BIJOUX ?

Par : Perles & Co



Vous vous êtes lancé dans la création de bijoux et vendez vos créations en ligne ? Félicitations ! Mais vous êtes vite rendue compte que vous n'êtes pas la seule à avoir eu cette idée-là : Internet regorge de site de créatrices de bijoux DIY. Pour sortir du lot et augmenter ses ventes, il y a des astuces à connaître. Dans cette vidéo, Audrey vous donne des conseils pour mieux vendre ses bijoux sur Internet.

1. Soignez vos photos

Parfois, on voit de jolis bijoux en perles, en pâte polymère, et une photo vraiment pas à la hauteur. C'est dommage de ne pas mettre votre travail en valeur !

On vous voit venir : "Oh là là, je ne suis pas photographe, moi !" Pas la peine ! Équipée d'un Smartphone ou un appareil photo, peu importe, vous pouvez réussir à faire de jolis visuels pour illustrer votre travail. Pour cela, il existe deux-trois astuces à la portée de tous pour améliorer la qualité de vos photos :

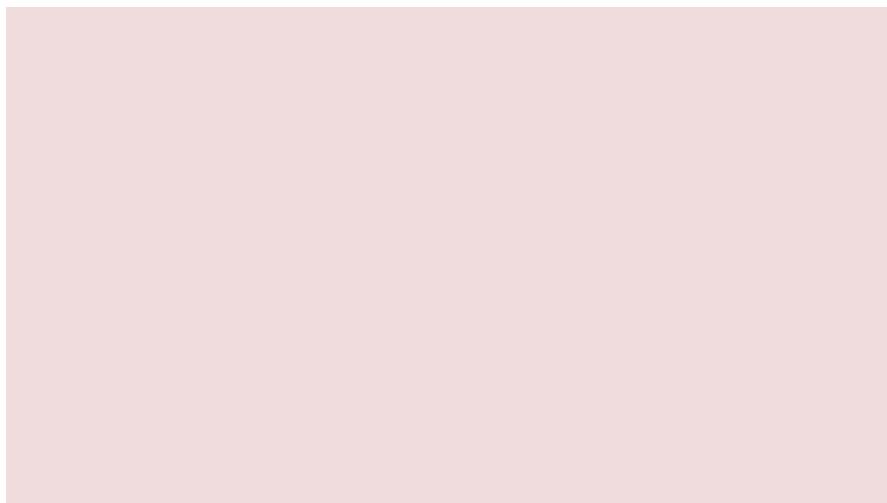
- Attention à la lumière : préférez des moments où il fait jour et une pièce bien exposée (évitez le mode selfie avec la lumière de la salle de bain !).
- Choisissez un fond neutre ou en harmonie avec la création que vous allez prendre en photo.
- Accessorisez avec un beau tissu, une petite brindille des champs, une plante, un accessoire repéré dans un magasin de déco. Sans en faire trop non plus, il ne faudrait pas tomber dans un décor kitsch ou surchargé, au risque de ne plus voir vos créations.



2. Ayez une page Facebook Pro

Et là vous vous dites : "Pas besoin, j'ai déjà une page Facebook !" Détrompez-vous ! La page Facebook dont vous parlez, c'est votre page Facebook perso, celle que tout le monde a, celle sur laquelle vous partagez vos loisirs, vos passions, vos vacances sur l'île d'Amorgos pour faire râler les copines, les derniers exploits de votre chat... Nous, on vous parle d'une page Facebook pro qui va vous permettre de montrer à tout le monde que vous êtes professionnelle, installée à votre compte et surtout que vous vendez vos créations.

Sur cette page Facebook pro, vous allez pouvoir activer l'onglet "boutique". Il permet de mettre en ligne vos derniers bijoux, votre dernière collection, d'indiquer un prix, les composants, le temps de travail si vous jugez cela nécessaire et de faire un lien vers votre site Internet.



3. Créez un site Internet professionnel

Ayez votre propre site Internet professionnel, ne dépendez pas des places de marché spécialisées dans le bijou (les fameuses Marketplace). Il existe des plateformes pratiques et intuitives comme Shopify qui vont vous permettre en quelques clics de créer votre propre site e-commerce avec un référencement naturel plutôt sympa, une gestion des commandes, des paiements et des livraisons simplifiées. Sympa, non ? Vous pouvez même découvrir cet outil gratuitement pendant 14 jours avant de vous décider.



4. Animez vos réseaux sociaux

Postez vos dernières créations, c'est bien, mais ne vous arrêtez pas là ! Il faut aussi fédérer votre communauté, animer vos réseaux sociaux en organisant par exemple des jeux concours, en racontant les coulisses de vos créations, en décrivant votre univers de créatrice... Bref, toutes ces petites choses qui vont intéresser votre communauté et surtout qui vont faire grossir votre communauté. Le but est d'atteindre un seuil d'abonnés intéressant pour créer une émulation.

5. Pratiquez le co-branding

Le co-branding (co-marquage en français), c'est le rapprochement entre deux marques qui ont plus ou moins de notoriété. En reliant ces deux marques, on va pouvoir échanger de la visibilité. Pour le mettre en place, n'hésitez pas à solliciter vos copines créatrices.

6. Utilisez Canva

Canva est une plateforme de création de design en ligne. Elle permet aux gens, qui n'ont aucune compétence en graphisme, de faire des visuels plutôt sympa pour mettre en avant des jeux, des concours, des créations... Il y a de nombreux modèles différents que ce soit pour vos miniatures Youtube, vos publications Instagram, pour les bannières de votre site web... Et en plus, c'est gratuit ! Avec un petit peu de goût et de patience, on arrive à faire des trucs très chouettes sur Canva.

7. Rédigez des Newsletters

Cela demande un peu de pratique, mais ce n'est pas insurmontable ! D'ailleurs, il existe des outils marketing gratuits comme [Mailchimp](#) ou [Sendinblue](#) qui permettent de créer des Newsletters facilement et rapidement. À vous ensuite de les envoyer à vos abonnés une fois par mois, deux fois par mois, toutes les semaines, etc. Les newsletters peuvent être intéressantes pour ceux et celles qui aiment votre travail. Ils seront ainsi informés d'un événement en particulier, d'un atelier de création, de portes-ouvertes ou de la sortie de votre nouvelle collection.



8. Faites du cross canal

Une fois que vous avez votre site web, une bonne communauté sur vos réseaux sociaux, l'intérêt, c'est de faire du cross canal. C'est-à-dire de croiser vos réseaux sociaux, vos sources de trafic (Facebook/ Instagram avec votre site Internet, avec votre Newsletter...) pour arriver à faire que tout ce petit monde se rejoigne quelque part dans le but de faire grossir le nombre de vos followers.

