

L'e-commerce et le dropshipping ont le vent en poupe depuis plusieurs années maintenant, et 2019 continue de promettre encore une belle croissance.

Selon la Fevad, 90 milliards d'euros ont été dépensés sur internet par les Français et le nombre de ventes enregistrées a progressé de 13,4 % en 2018.

Dans cet essor général, comment réussir à se démarquer ?

Au premier trimestre 2019, la Fédération du e-commerce et de la vente à distance enregistrait presque 39 millions d'acheteurs sur le web en France, pour 173 000 sites marchands recensés fin 2017. C'est pourquoi vous devez concentrer vos efforts afin de vous démarquer de la concurrence, et ainsi booster votre chiffre d'affaires.

Avoir un site e-commerce ne signifie pas vendre

Ces dernières années, il n'a jamais été aussi facile de monter un site e-commerce grâce aux différentes solutions clé en main telles que :

- Shopify
- WooCommerce
- PrestaShop
- Magento

Néanmoins, le fait d'ouvrir un e-commerce ne vous garantit pas de ventes. Il vous faudra tout d'abord faire connaître votre boutique, et proposer une offre en adéquation avec votre clientèle cible.

Une méthodologie pour booster ses ventes

Plusieurs **stratégies marketing** sont à explorer, en fonction de votre situation. Sur le long terme, il convient de miser sur le SEO (référencement naturel) afin de vous assurer un trafic qualifié.

En plus du SEO, vous pourrez envisager de lancer des **campagnes publicitaires** grâce à **Google Ads** ou **Google Shopping**. Enfin, les **campagnes de publicité sur les réseaux sociaux** sont idéales pour promouvoir un produit en particulier.

Les campagnes Google Ads

Le SEA (Search Engine Advertising) vous permet d'obtenir plus de visibilité rapidement, tout en étant flexible et rapide à mettre en place. Toutefois, avant de lancer une campagne publicitaire, vous devez faire une analyse approfondie de l'origine des ventes au moyen de solutions de web analytics.

Les avantages d'une campagne SEA

En quelques mots, les annonces SEA vous permettent de gagner en :

- Rapidité
- Flexibilité
- Visibilité

Les campagnes publicitaires social Ads

En complément des publicités Google, les Social Ads (publicités Facebook et/ou Instagram) sont un excellent moyen de mettre en valeur vos produits. De plus, grâce au pixel Facebook, le ciblage de votre clientèle est plus précis pour une rentabilité optimisée.

Les avantages d'une campagne publicitaire sur les réseaux sociaux

Les Social Ads représentent un atout considérable pour promouvoir vos produits, car ils permettent :

- Un ciblage plus précis qu'avec Google Ads
- Des formats variés pour s'adapter aux différents réseaux sociaux
- D'optimiser efficacement vos campagnes avec le pixel Facebook
- Une rapidité de mise en place remarquable

Expertise vous guide pour la mise en oeuvre de ces solutions

Experte en référencement SEO et SEA, notre agence vous propose ses services pour :

- Créer vos campagnes publicitaires
- Optimiser vos campagnes SEA
- Vous orienter dans le ciblage de vos campagnes
- Prendre en main les outils d'analyse et de gestion de publicités

Pour cela, nous vous proposons un accompagnement complet sur la gestion et l'optimisation de campagnes SEA, en partant de l'analyse de l'existant, jusqu'au pilotage des campagnes en cours. D'autre part, Expertisme vous propose un service dédié à la conception et la gestion de stratégies publicitaires Social Ads, sur tous les réseaux sociaux, de Facebook à LinkedIn, en passant par Snapchat.

L'avis des Experts



À l'heure où le e-commerce et le dropshipping promettent de belles ventes, il vous faut sans doute investir dans le référencement payant pour gagner en visibilité.

Ainsi, votre trafic connaîtra une forte hausse, et boostera votre nombre de ventes.

Expertisme vous apporte son expertise afin de mettre en place votre stratégie publicitaire puis dans la gestion de celle-ci.

N'hésitez pas à nous contacter via notre page contact pour nous parler de votre projet !