

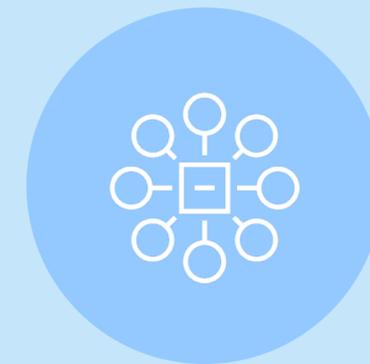
# Configurer une Boutique

Tracee Nielson  
Spécialiste de l'aide aux vendeurs, GCX

13 Mars 2019

The eBay logo is displayed in a dark blue, lowercase, sans-serif font. It is positioned in the bottom right quadrant of the slide, which has a light blue background. The logo consists of the word "ebay" in a clean, modern typeface.

# Cette formation vous aidera à :



Établir un plan pour vos ventes sur eBay

Vous organiser et gérer votre temps

Comprendre les normes actuelles du secteur de la vente au détail et les respecter

Gérer vos stocks

Penser au marché international

Coordonner des ventes multicanaux

# Ce dont vous avez besoin avant de commencer



Un compte  
et un nom d'utilisateur eBay

Un mode de paiement automatique  
(pour payer les frais eBay)

Un mode de paiement (pour recevoir  
les paiements des acheteurs)

Une inscription à une Boutique eBay

# Établir un plan :



## Plan d'affaires

- De quelle façon utiliserez-vous eBay? Pour des liquidations? Pour tous vos stocks?
- Cibles de croissance?
- Soyez flexible.



# Organisez-vous

Créez un espace réservé à chaque activité



## Objets nécessaires :

### Poste de mise en vente

- Ordinateur, portable
- Imprimante

### Poste de photographie

- Appareil photo ou téléphone intelligent
- Cabine photographique ou arrière-plan blanc
- Trépieds
- Mannequin (pour les vêtements) ou autres accessoires

### Poste d'expédition

- Ruban à mesurer
- Calibreur de carton et couteau tout usage
- Ruban, papier à bulles et papier de remplissage
- Poste de photographie 4x4



# Gérer votre temps



## Comment faire :

- Réservez du temps pour la mise en vente, l'expédition, les courriels
- Confiez à des employés la gestion de vos activités eBay
- Répartissez votre temps entre vos activités en ligne et hors ligne
- Adoptez un processus d'assurance de la qualité



Contrairement à un emplacement d'affaires physique, votre Boutique eBay est toujours ouverte.

# Normes du secteur de la vente au détail



## Expédition

- Expédition le jour même ou dans un délai d'un jour
- Charger les informations de suivi et expédier dans les délais de manutention
- Expédition gratuite



## Retours

- Les retours dans les 30 jours constituent une norme du secteur de la vente au détail
- Les retours gratuits dans les 30 jours permettent de se démarquer



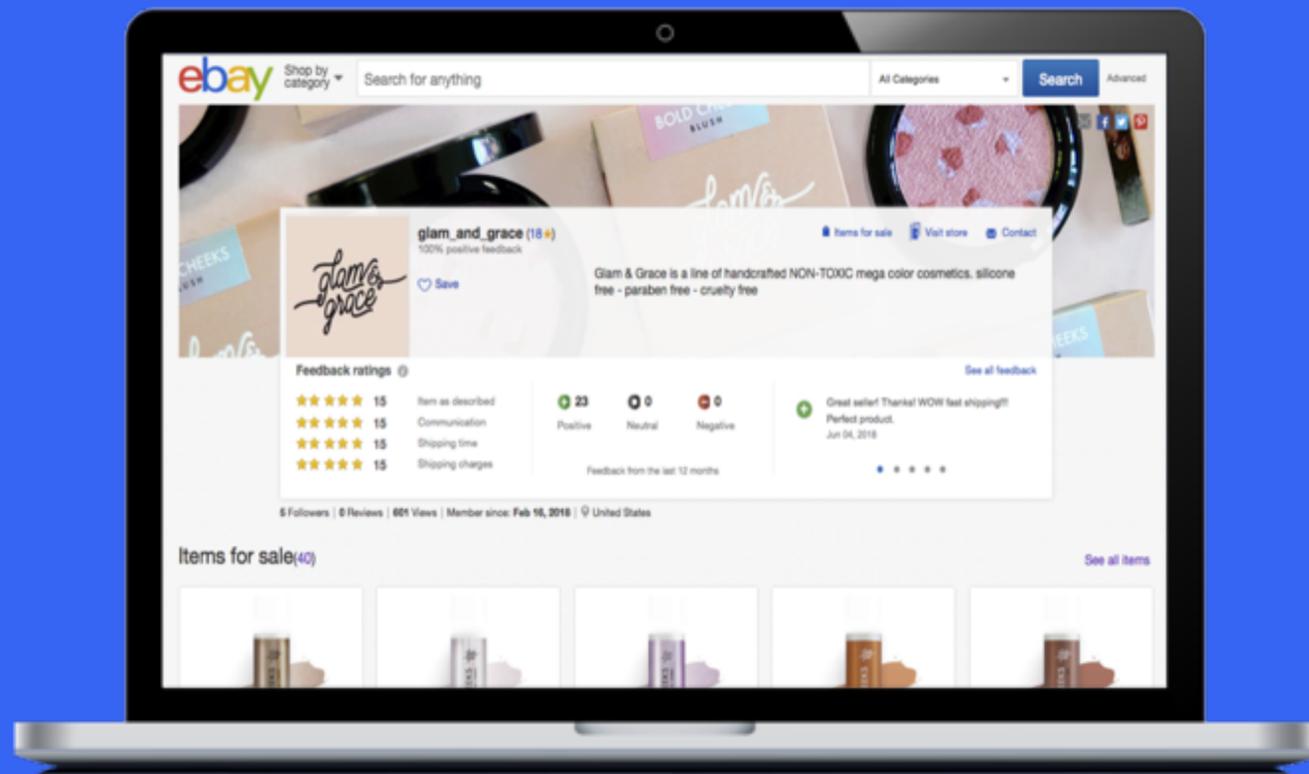
## Service

- Réglez les problèmes avec les clients
- Répondez en moins de 24 heures

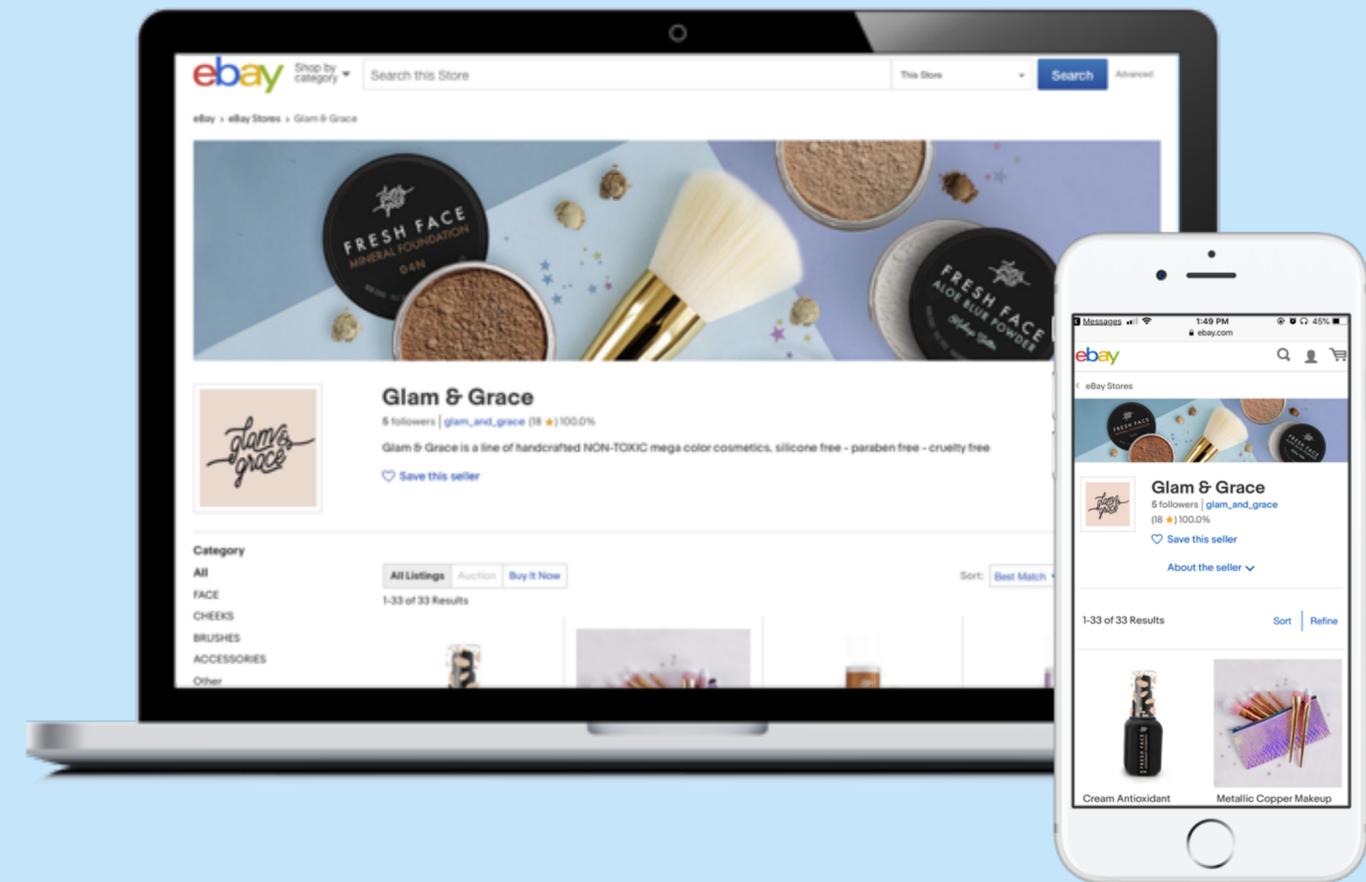
# Votre présence sur eBay



## Profil du membre



## Boutique eBay



# Votre présence sur eBay

(suite)



1. Personnalisez votre Boutique (logo de l'entreprise, choisissez votre style) en ajoutant les éléments suivants :

## Bannière :

- Photo de couverture pour votre Boutique
- 1 200 pixels de largeur sur 270 pixels de hauteur

## Description de la Boutique :

- 1 000 caractères
- Les acheteurs en voient 160 par défaut

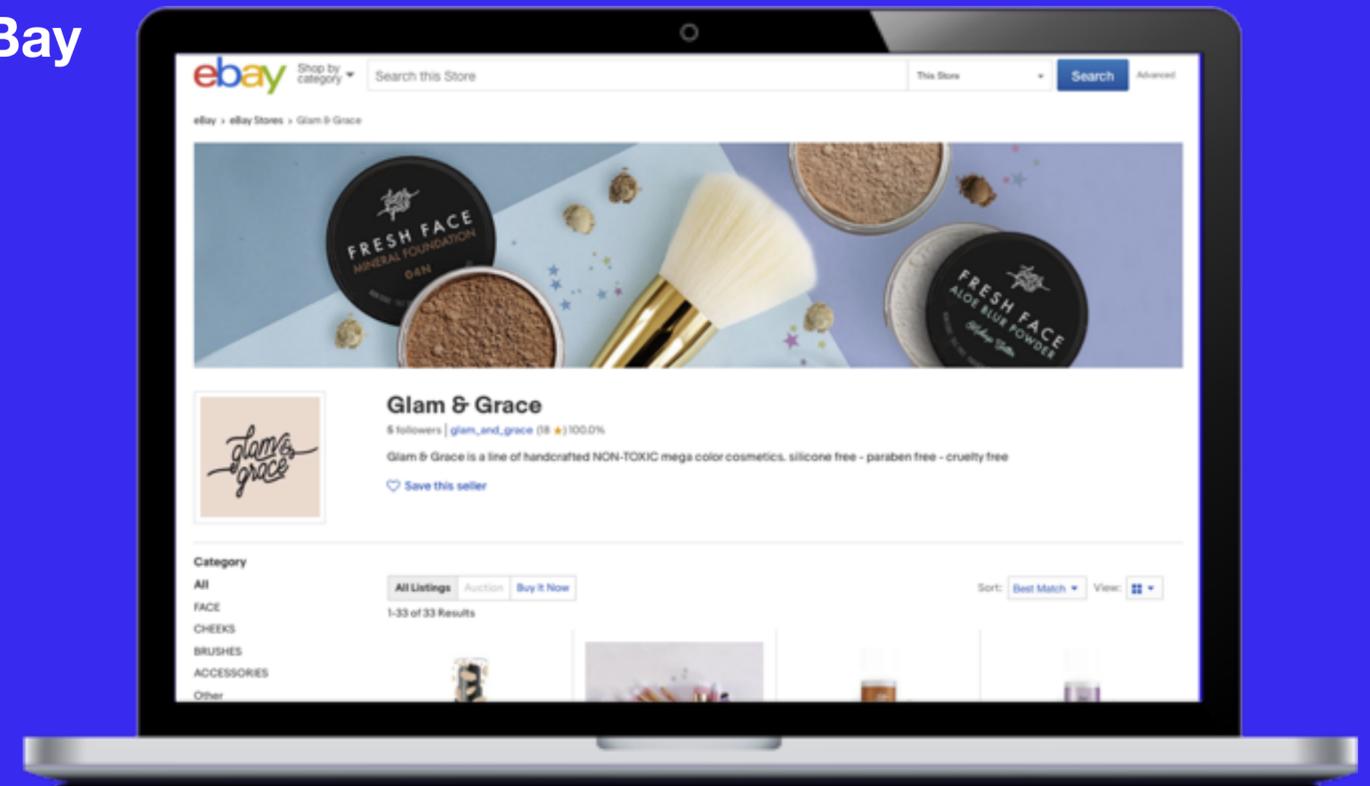
## Logo:

- Minimum de 150 pixels sur 150 pixels
- Nous recommandons 300 x 300 pixels

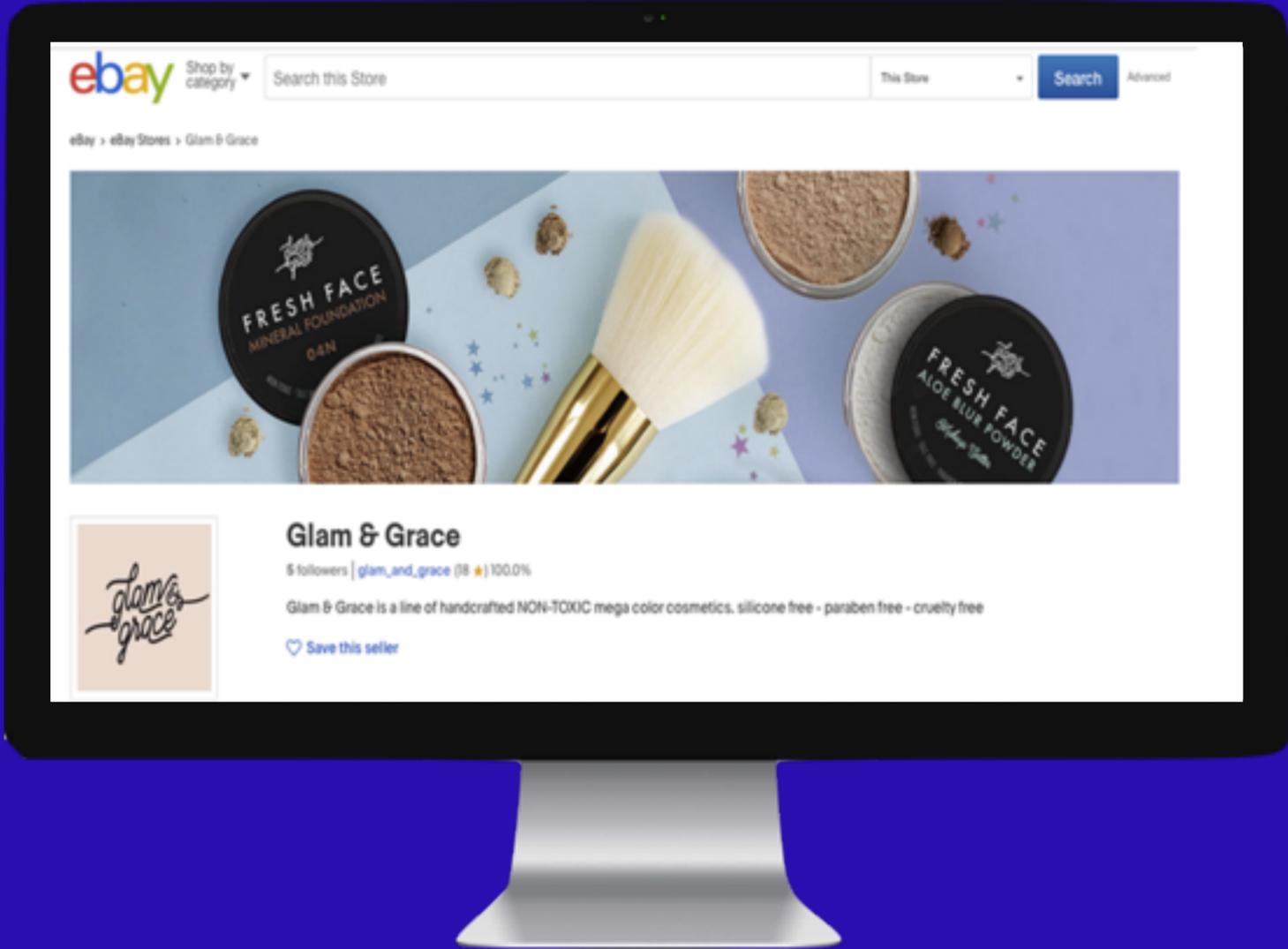
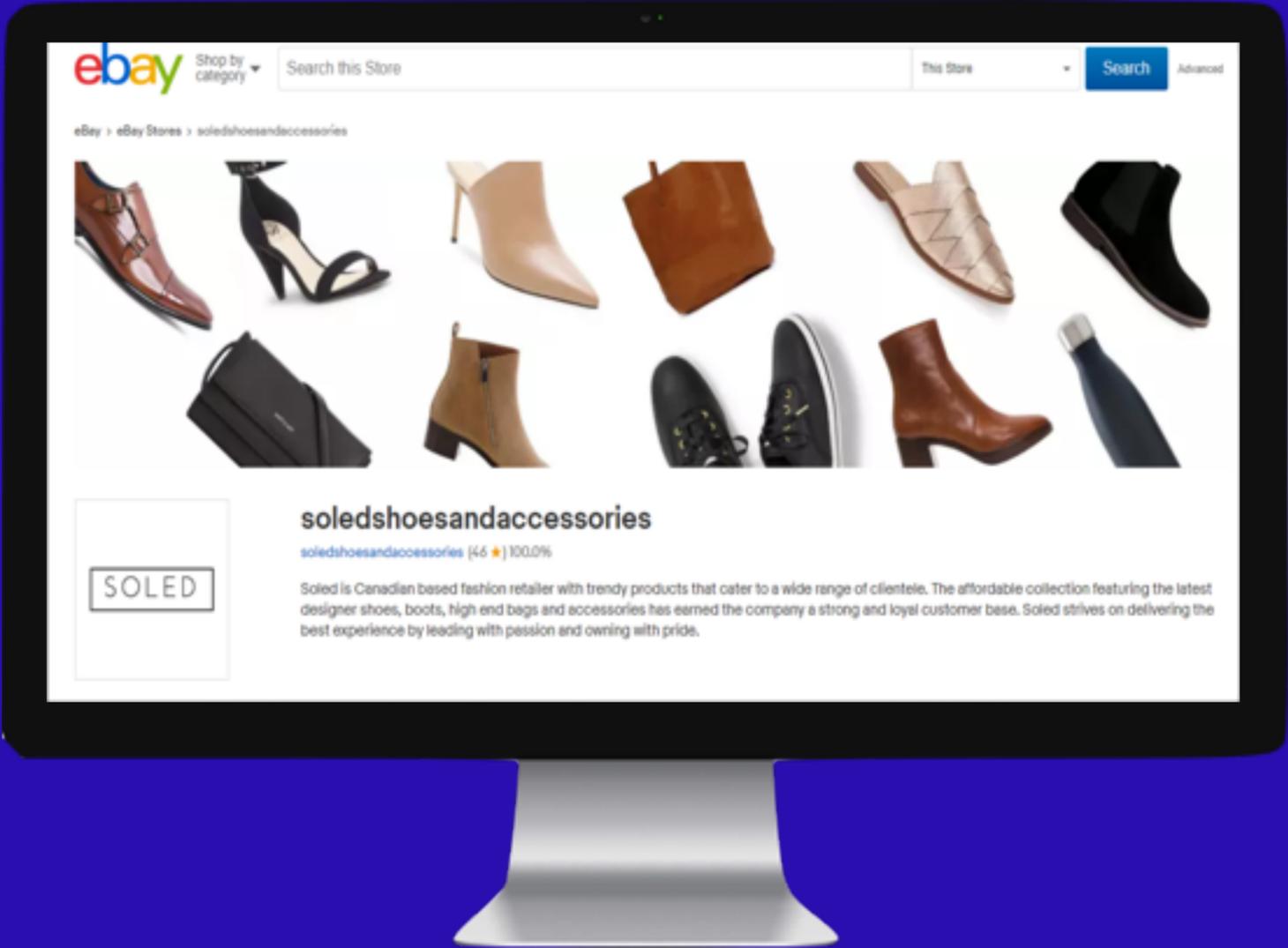
2. Suivez le modèle des catégories eBay pour optimiser l'expérience d'achat sur les appareils mobiles

3. Prévisualisez la façon dont votre objet s'affichera aux acheteurs

## Boutique eBay



# Exemples de Boutiques présentant une belle image de marque



# Gérer vos stocks



- Créez un article stock personnalisé, atténuez les ruptures de stock
- Configurez les Foires aux questions
- Créez un flux de traitement des commandes
- Utilisez des outils pour éviter les ruptures de stock
- Préparez un plan circonstanciel
- Évitez les stocks dormants ou les rejets (premier entré, premier sorti)
- Effectuez des vérifications régulières
- Demeurez à l'affût du prix de vente minimum du fabricant et des restrictions relatives au canal pour vos objets



# Penser au marché international



- Grâce à Internet, les petites et moyennes entreprises ont plus d'occasions de cibler des clients partout dans le monde.
- Pour profiter de ces occasions, les entreprises canadiennes en quête d'une croissance significative devraient se tourner au-delà de nos frontières vers le marché mondial.



*Découvrez pourquoi l'exportation représente une partie simple, mais importante de votre stratégie de vente.*

Grâce à eBay, les PME :

Ont accès à

**170M**

d'acheteurs  
internationaux

Vendent sur

**190**

marchés

Croissance

**57%**

plus rapide

Réalisent plus de

**50%**

de leurs ventes à  
l'extérieur du Canada

# Penser au marché international

(suite)



**Augmenter les ventes :** faites croître votre entreprise en profitant de la plus grande demande des consommateurs.



**Stabiliser les tendances de la saison :** augmentez l'achalandage des consommateurs nationaux prévu durant les périodes creuses en ciblant les acheteurs internationaux.



**Diversifier vos sources de revenus :** protégez-vous des aléas de la conjoncture économique et vendez sur d'autres marchés lorsque les marchés locaux présentent une diminution de la demande.



## Le saviez-vous?

99,9 % des PME sur eBay exportent des objets et vendent sur une moyenne de 18 marchés.

# Activités multicanaux



- Entreprises tierces qui vous aident à vendre de plusieurs façons (eBay, site Web, boutique avec pignon sur rue, etc.)
- Aide avec la gestion des stocks en temps réel
- En savoir plus sur les meilleures options pour vos ventes sur eBay : [outils de mise en vente tiers](#)

**inkFrog**

**BIGCOMMERCE**

**channeladvisor**

**shopify**

# En résumé



- Soyez au courant des normes actuelles du secteur de la vente au détail et efforcez-vous de les respecter
- Créez une expérience de marque attrayante sur votre Boutique eBay
- Envisagez l'exportation pour profiter pleinement des occasions de vente internationaux
- Configurez les Foires aux questions



- Envoyez automatiquement une évaluation
- Créez un flux de traitement des commandes
- Diminuez la perte de temps grâce à une assurance de la qualité supérieure
- Utilisez des outils pour éviter les ruptures de stock
- Demeurez à l'affût du prix de vente minimum du fabricant et des restrictions relatives au canal

# Configurer des liens utiles de magasinage

## Rédiger un plan d'affaires

- [Modèle de plan d'affaires](#)
- [Raisons pour lesquelles votre boutique a besoin d'un plan d'affaires](#)
- [Comment rédiger un plan d'affaires](#)

## Stocks et logistique

- [Produits populaires](#)

## Créer un poste d'expédition

- [Fournitures d'emballage](#)

## Créer un poste de mise en vente

- [Créez votre poste de travail eBay pour moins de 200 \\$](#)

**Bonnes ventes!**

**ebay**