



La Boutique Liliane a tous les atouts (numériques) dans son jeu

Mots-clés :

[Atelier](#), [Commerce](#), [e-commerce](#), [Numérique](#)

-
-
-
- |
-

"Les clients savent que tu existes, il faut le leur rappeler sans cesse !" – Murielle Everard, Châtillon/Chal.

Septembre 2016 - En rachetant la boutique *Liliane* de son amie, Murielle Everard a renoué avec son ancienne vie dans le commerce. Attachée à développer une bonne relation-clients, elle organise un défilé de mode à chaque nouvelle collection pour mettre en valeur vêtements et accessoires nouvellement arrivés. *"Les clientes sont demandeuses !"* sourit la commerçante. Elle veille également à répondre à leurs attentes. Pour preuve, l'ancienne propriétaire avait mis en place **un site Internet pour présenter ses produits**. Cette vitrine virtuelle lui permettait de générer des ventes. *"Les clientes appelaient pour demander plus de renseignements sur un produit vu en ligne ou pour le réserver, explique Murielle Everard. Après le rachat de la boutique j'ai souhaité recréer un site pour qu'elles puissent continuer de voir ce qu'elles peuvent trouver dans mon magasin, avant de se déplacer."*

Le but est aussi de **faire connaître l'existence de la boutique au-delà de la clientèle habituelle**. Dans un premier temps, le site a vocation d'être une vitrine, *"un premier contact. Ensuite, je verrai s'il est pertinent de le transformer pour faire de la vente en ligne. Mais cela demande du temps pour le créer, l'animer et trouver des idées !"* Par contre, elle constate que *"c'est devenu une nécessité d'être connecté pour ne plus être seul dans son coin. Il faut prendre tout ce qui est à notre portée et communiquer avec sa clientèle."* Avant de lui donner les clefs de *Liliane*, son amie lui a transmis un conseil que la nouvelle gérante essaie d'appliquer au quotidien : *"les clients savent que tu existes, il faut le leur rappeler sans cesse que tu es là !"*

La commerçante s'est d'abord lancée toute seule : *"j'ai essayé mais c'était vraiment compliqué ! Et c'est par l'intermédiaire d'un ami que je suis entrée en contact avec la CCI de l'Ain qui propose un programme [Atouts Numériques](#) pour accompagner les commerçants dans leur projet numérique"*.

Ce programme financé par la Région et l'Union européenne permet de **bénéficier d'un accompagnement pratique tout au long du projet**. *"J'ai eu plusieurs formations pour m'aider à définir concrètement mon projet numérique et à créer mon propre cahier des charges. A chaque fois, nous étions en petite session de 7 personnes avec des activités différentes. C'est enrichissant aussi de voir les problématiques des autres."* Petit détail qui a beaucoup compté pour la commerçante : *"en plus, les rencontres étaient organisées les lundis, mon jour de fermeture !"*.

Après cette phase d'accompagnement en amont des réalisations, [le conseiller de la CCI](#) a proposé un suivi régulier. Une fois les photos de la nouvelle collection faites et les textes rédigés pour son site, Murielle Everard ouvrira son nouveau site et semble rassurée de pouvoir toujours être en contact avec la CCI pour suivre la réalisation de son projet.

Affaire à suivre prochainement !

[Retour aux témoignages](#)

URL source: <https://www.ain.cci.fr/temoignages/la-boutique-liliane-tous-les-atouts-numeriques-dans-son-jeu>