

Covid 19 - TPE, artisans, commerçants, comment le numérique peut-il vous aider à maintenir votre activité économique pendant la crise sanitaire ?

Les ventes réalisées en retrait de commande (click & collect) par les commerces fermés administrativement, ne seront pas prises en compte dans le calcul de l'aide au titre du fonds de solidarité, ce n'est que du bonus.

Par où commencer ?



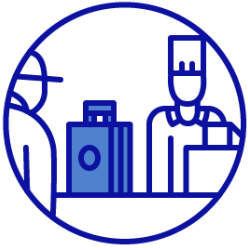
Mettez à jour vos informations pour assurer votre visibilité

1. Vérifiez votre présence en ligne en cherchant votre entreprise dans un moteur de recherche.
2. Assurez-vous que vos informations de contact (téléphone, email, réseaux sociaux...) sont à jour.
3. Informez vos clients des éventuels changements : horaires, conditions d'accueil et de vente.
4. Soyez présents sur différents sites : les moteurs de recherche (Google, Qwant, Bing, Pages jaunes ou autres) et les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, etc.), mais aussi sur le site de votre collectivité locale, de votre fédération professionnelle, les annuaires sectoriels ou encore le site de l'association locale de commerçants.



Gardez le contact avec vos clients et faites connaître l'évolution de votre offre

1. Animez votre présence sur les réseaux sociaux en publiant régulièrement et en partageant des contenus, des photos, des offres promotionnelles... Pour cela un smartphone, une tablette ou un ordinateur suffisent.
2. Tenez informés vos clients sur vos produits ou sur d'éventuelles nouveautés, réductions en leur envoyant un courriel, un sms ou grâce à la rédaction d'une lettre d'information.



Développez le retrait de commande et la vente à distance

En fonction de votre niveau d'équipement et de présence sur le web plusieurs options s'offrent à vous :

Pour commencer :

- Développez le retrait de commande : grâce à votre visibilité sur le web, la réservation d'articles en ligne est possible. Il est aussi possible d'organiser un retrait de commandes passées par téléphone, e-mail ou même par SMS.

Pour aller plus loin : vendez en ligne sur une place de marché :

- soit par l'intermédiaire d'une place de marché locale* : interrogez votre Mairie, collectivité locale ou chambre consulaire (CCI et CMA), une plateforme locale existe peut-être déjà sur votre territoire.
- soit sur une place de marché nationale*, notamment lorsqu'elle permet la géolocalisation (pour pouvoir valoriser la proximité avec vos clients).

Pour être plus ambitieux :

- Mettez en place le paiement en ligne* et un système de livraison* grâce à des outils numériques sécurisées.
- Concevez votre propre site de e-commerce via des solutions spécifiques*.



Vers qui me tourner pour bénéficier d'un accompagnement personnalisé ?

* Retrouvez les offres qui proposent des tarifs préférentiels et un accompagnement à la mise en œuvre sur le site du [ministère de l'Economie, des Finances, et de la Relance](#).

Pour bénéficier d'un accompagnement personnalisé, vous pouvez contacter votre Chambre de Commerce et d'industrie (CCI) ou votre Chambre de métiers et de l'artisanat (CMA). Vos collectivités, associations de commerçants, managers de centre-ville sont également à vos côtés pour vous aider à mettre en place des solutions adaptés à vos besoins.

Retrouver toutes les informations sur la transformation numérique sur francenum.gouv.fr et consulter le dossier complet [ici](#).