



Ils ont lancé leur activité de e-commerce Mode sur eBay.fr, voici leurs histoires...



Soizic Lecornu-Roger a commencé son activité avec eBay.fr

http://stores.ebay.fr/zazie78?_rdc=1

Soizic a débuté son activité en avril 2009, à un moment où son activité professionnelle connaissait un peu de mou. Elle s'ennuyait tellement intellectuellement qu'elle a commencé à occuper ses journées en cherchant une activité ludique qu'elle pouvait réaliser en parallèle de son job. Avec peu de contraintes et beaucoup de flexibilité, elle a choisi de se lancer sur eBay, car les investissements de départ pour débiter une telle activité étaient relativement faibles et cela ne demandait aucun savoir technique ou informatique. Elle a choisi eBay pour la simplicité de mise en ligne et la possibilité de jouer sur deux tableaux différents avec les ventes à prix fixes et les enchères. Deux types de ventes totalement différentes. Les prix fixes permettant de gérer une boutique virtuelle avec des promotions, des mises en avant et les enchères qui permettent notamment de déstocker les articles que l'on n'arrive pas à vendre.

Soizic a débuté avec un statut d'auto-entrepreneur, statut simple et rapide qui permet de gérer un minimum de formalités administratives et de se concentrer directement sur le développement de son activité. Elle s'occupait de son activité le soir et le week-end. Après un peu plus d'un an avec ce mode de fonctionnement, elle a décidé de prendre un temps partiel pour la création de son entreprise et de changer de statut en créant ainsi une SARL. Ces transformations et le stock impressionnant et rapidement envahissant l'ont également poussé à déménager pour un lieu plus grand. Cela lui a permis d'avoir un vrai espace de stockage et de créer son bureau et non plus d'utiliser sa chambre comme lieu de travail et de stockage !

Elle vend de la lingerie pour femme et des maillots de bain pour les fillettes. Essentiellement des ensembles de lingerie du 70A au 115D afin de convenir au plus grand nombre, mais les portes jarretelles sont également un produit qu'elle vend très bien car il y a peu de vendeurs.

Soizic donne quelques conseils pour se développer sur eBay :

« Pour se développer sur eBay, il faut avant tout un bon produit et un bon prix c'est la combinaison des deux qui permet de vendre et surtout de fidéliser la clientèle. Un client heureux reviendra chez vous sachant que vous l'avez bien traité et qu'il a eu un bon produit. Cette relation virtuelle est basée sur la confiance.

Le traitement des messages est aussi très important afin de se développer car un internaute pense inconsciemment ou pas que vous allez rapidement lui répondre. Généralement les cyber-consommateurs souhaitent une réponse en moins de 2h. Votre disponibilité est essentielle afin de répondre aux préoccupations des acheteurs et finaliser l'acte de vente. »



**Claudine Sainte Marie de la boutique Liliholi,
ancienne responsable de plusieurs
boutiques de prêt à porter**

http://stores.ebay.fr/LILIHOLI?_trksid=p4340.l2568

Claudine Sainte-Marie a démarré son activité en 2006 en revendant ses propres vêtements. Puis, elle a été « fouineuse professionnelle » de solderies, où elle achetait de plus en plus de fins de séries, les remettant à chaque fois aux enchères. Voilà comment elle s'est décidée à sauter le pas et à monter sa boutique en ligne.

Elle s'est donc déclarée en micro-entreprise et a décidé de multiplier les modèles, en se concentrant uniquement sur des familles de produits restreintes. « *Pour éviter de m'éparpiller, je cible uniquement les robes et les grosses pièces* ».

Sa stratégie sur eBay : « *vendre, toujours plus, comme tout vendeur qui se respecte. Pour se faire, fidéliser ma clientèle existante, en déployant plus particulièrement mes efforts à satisfaire les nouvelles qui arrivent. Le sourire même s'il ne se voit pas derrière l'ordinateur, se ressent à travers les messages d'échange. Je m'emploie à considérer qu'une cliente qui achète chez Liliholi reste acquise et reviendra. J'ai aussi beaucoup réinvesti au fur et à mesure, augmentant sans cesse mon stock, offrant une ligne de produit toujours plus complet et plus variée. La boutique doit être parfaitement « lisible » comme une vente physique. Il doit toujours y avoir une cohérence de collection, un style et une image précise.* »

Pour elle, faire de l'e-commerce, c'est comme le commerce de base, « *être d'une nature généreuse, chaleureuse, donner de soi-même, de son temps, et surtout avoir la passion de son produit, c'est indispensable !* ».

