



L'outil informatique « Jacheteen04 » proposé aux commerçants bas-alpins par la CCIT. PHOTO B.F.

Les commerçants locaux à portée de clic

Économie

Lancement de « Jacheteen04 », un portail informatique ouvert aux consommateurs branchés.

Ce site Internet est entièrement dédié aux commerçants du département.

ALPES DE HAUTE-PROVENCE

81% des consommateurs recherchent sur Internet les bons plans, les réductions de tarif, avant de se rendre dans les commerces de leur ville. Sur 100 visiteurs d'un site Internet, 72 achètent néanmoins en magasin ! Enfin, 80% des consommateurs consultent Internet pour savoir s'il existe un commerce qui les intéresse à proximité de leur domicile.

C'est forte de ce constat et en considérant la nécessité pour les commerçants de proximité de s'approprier l'usage des outils digitaux que la CCIT 04 vient en effet d'acquiescer cet outil informatique : le dispositif baptisé « Jacheteen04 » et déjà en service dans les Hautes-Alpes.

Un équipement qui sera mis gracieusement à la disposition des professionnels qui souhaitent l'utiliser pour mettre en œuvre

une stratégie commerciale offensive en direction des internautes.

« La révolution numérique est en marche et oblige les professionnels à revisiter leur approche commerciale afin d'être en capacité de construire une expérience client qui soit à la fois unique, personnalisée

et empreinte d'émotions », dira Nicole Peloux, présidente de la CCIT 04, en présentant cet outil de promotion commerciale.

Visible sur le Net!

Une plate-forme qui comporte une pluralité de fonctionnalités est un système pertinent pour permettre aux commerçants de relever efficacement le défi de l'économie numérique.

Dès lors, le site www.jacheteen-04.com permettra aux consommateurs en quelques clics de trouver le commerce de proximité qui les intéresse avec localisation géographique, heures d'ouverture, marques proposées, disponibilités, prix, etc.

Quant aux commerçants, ils pourront être visibles sur le Net et bénéficier d'un référencement optimisé afin de capter une clientèle en ligne, ainsi qu'animer et générer du chiffre d'affaires grâce aux campagnes de communication multicanal.

« La finalité de cet outil, commentera son inventeur Régis Bouchacourt, gérant de la société JEM, promoteur de ce dispositif, n'est pas de faire de la vente ni de créer un énième annuaire de commerçants en ligne, mais de fournir un outil pratique aux commerçants pour les aider à créer du trafic dans leur magasin et se focaliser sur un savoir-faire et une expertise professionnels. »

B.F.

Le « Web to store » en pleine expansion

● L'achat sur Internet ou « Web to store » désigne le comportement du consommateur qui effectue une recherche d'information sur Internet avant d'aller effectuer son achat en point de vente référencé.

La recherche peut porter sur le produit ou directement sur la localisation du point de vente le plus proche.

Ce phénomène en pleine expansion est au cœur des nouvelles tendances de consommation.

L'investigation concernant un produit sur Internet est aujourd'hui considérée comme incontournable pour se renseigner sur un produit, comparer les prix et consulter les avis des consommateurs.