

Les Ventes à distance

Mettre en place une stratégie « drive to store »

Une stratégie drive to store peut être définie comme l'ensemble des moyens utilisés pour attirer les chaland à l'intérieur de votre boutique (physique ou virtuelle)

<https://actu-ecommerce.fr/comment-mettre-en-place-une-strategie-drive-to-store>

Proposer le click and collect à vos clients

Également appelé "check and reserve" ou "click and pick up", ce mode de vente permet au client de réserver en ligne un ou plusieurs produits disponibles en magasin, ce qui signifie que l'enseigne dispose de la capacité technique de gérer ses stocks en temps réel. Le click and collect ne doit pas être confondu avec le retrait en magasin qui, lui, met à la disposition du consommateur des produits sous quelques jours dans un point relais. Le service fonctionne à partir d'une page « produit », sur laquelle le client sélectionne les produits qu'il souhaite réserver gratuitement en magasin. Une fois son choix effectué, l'internaute est informé par une fenêtre pop in des magasins de proximité qui possèdent le produit dans leur stock. Si l'une des adresses lui convient, le client indique le magasin dans lequel il souhaite se rendre pour retirer son produit.

Pour le consommateur, un tel procédé permet :

- ▶ un gain de temps, car il est assuré de trouver le produit qu'il souhaite ;
- ▶ l'association des atouts de l'e-commerce et du commerce traditionnel ;
- ▶ l'économie des frais de livraison ;
- ▶ la possibilité de réserver le produit ;
- ▶ un confort d'achat supplémentaire, avec la possibilité de voir et d'essayer le produit avant l'achat.

Vente à emporter

La vente à emporter est un type de vente dans lequel le client doit retirer ses marchandises immédiatement après les avoir achetées dans le point de vente, et par ses propres moyens. Elle s'applique plus particulièrement à la restauration.

<https://www.quichet-entreprises.fr/fr/activites-reglementees/alimentation/restauration-rapide-vente-a-emporter/>

Quelles précautions prendre contre le covid-19 ?

Le ministère du Travail a édité des fiches conseils et les branches professionnelles des guides pour aider les employeurs et les salariés dans la mise en œuvre des mesures de protection contre le COVID-19 sur les lieux de travail

<https://travail-emploi.gouv.fr/le-ministere-en-action/coronavirus-covid-19/proteger-les-travailleurs/article/fiches-conseils-metiers-et-guides-pour-les-salaries-et-les-employeurs>

Pour les restaurateurs, les fiches [Travail en Drive](#) et [Vente à emporter](#) semblent les plus pertinentes
Pour les commerçants, la fiche [Travail dans un Commerce de détail](#).

Guide de précautions sanitaires à respecter en matière de livraison de repas à domicile

La livraison de repas reste autorisée pourvu qu'elle se fasse sans contact, afin d'assurer une protection maximale des personnes qui préparent les repas, des livreurs et des clients.

<https://www.economie.gouv.fr/coronavirus-guide-des-precautions-sanitaires-livraison-repas>

Mettre en place un drive

Cette formule de vente combine la technique de la vente à distance, car le client passe commande de ses produits en ligne, et le commerce traditionnel puisque le client procède lui-même au retrait de la marchandise, soit sur un site mitoyen de la grande surface, soit dans un entrepôt indépendant.

Il apparaît que cette forme de vente est soumise aux règles de la vente à distance quels que soient le lieu de la livraison et le moment du paiement qui, pour le retrait express, peut avoir lieu en caisse après réception et contrôle des marchandises.

<https://www.economie.gouv.fr/dgccrf/vente-en-drive-ou-service-au-volant-reglementation-applicable>

Magasin Drive

<https://www.economie.gouv.fr/dgccrf/Publications/Vie-pratique/Fiches-pratiques/Magasin-drive-service-au-volant>

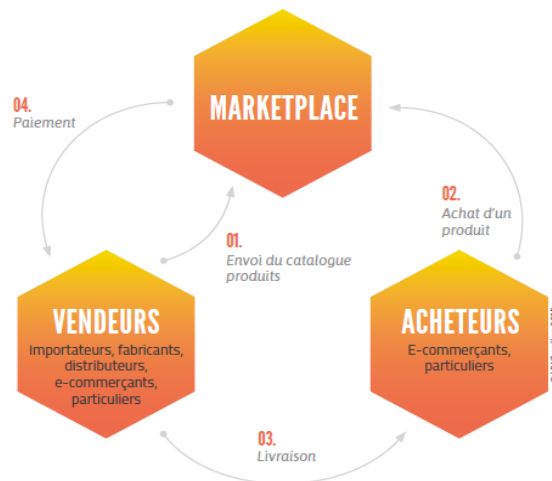
Adhérer à une marketplace ?

Une place de marché est une plateforme de vente en ligne où sont proposés des espaces réservés à des vendeurs indépendants moyennant un abonnement et une commission sur les ventes.

Elles peuvent être

- ▶ B to B : Business to Business = clientèle professionnelle
- ▶ ou B to C = clientèle de particuliers
- ▶ Généralistes (Amazon, Cdiscount, Rakuten...) ou spécialistes (Etsy, ManoMano, Zalando...)

BUSINESS MODEL MARKETPLACE



Exemples de marketplace

<https://www.ecommerce-nation.fr/marketplace-choisir-developper-e-commerce>