



C'est en vitrine !

www.cestenvitrine.fr

COMMERÇANTS

ARTISANS

RESTAURATEURS

HÔTELIERS



**INVESTISSEZ
QUELQUES MINUTES
RÉGULIÈREMENT POUR :**

- une meilleure visibilité auprès de vos clients et futurs clients
- améliorer la fréquentation de votre établissement
- communiquer sur vos produits, vos offres, vos ouvertures exceptionnelles

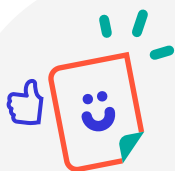


**POUR
SE LANCER
IL SUFFIT
DE DISPOSER :**

- d'une quinzaine de minutes
- d'une photo de votre établissement
- d'une photo de vous (facultatif)
- d'une photo de chaque produit (facultatif mais grandement apprécié)



Les photos peuvent être prises et enregistrées à partir de votre smartphone.



**UNE DERNIÈRE
ASTUCE !**

Vous pouvez éditer une affichette avec notre logo et un lien vers votre vitrine, directement depuis le site. Imprimez et placez l'affichette dans un endroit visible afin d'inciter vos clients à vous suivre.



COMMERÇANTS, ARTISANS, RESTAURATEURS ET HÔTELIERS
**FAITES CONNAÎTRE VOS PRODUITS
ET VOS OFFRES EFFICACEMENT**
GRÂCE À WWW.CESTENVITRINE.FR



Lorsque vous modifiez votre vitrine vos clients reçoivent une notification : **ils sont toujours au courant de votre actualité.** Par exemple, lorsque vous ajoutez un produit ou mettez à jour vos horaires, l'information est transmise de façon immédiate et automatique sous forme de notification aux personnes qui suivent votre vitrine.



Le site [C'est en vitrine !](http://WWW.CESTENVITRINE.FR) est aussi un très **bon complément à votre site internet** si vous en avez un. Il constitue effectivement un nouveau point d'entrée et permettra d'établir un canal de communication quotidienne avec les personnes qui vous suivent.



Le partage Facebook permet également à vos clients de faire connaître vos produits à leurs amis et donc de devenir des **prescripteurs.**



Vous n'aurez pas à gérer d'achats en ligne car ici **on privilégie le contact et la proximité.** Vos clients viendront vous voir ! Vous avez d'ailleurs la possibilité de vous présenter professionnellement pour que vos clients en sachent un peu plus sur vous avant de se rendre dans votre établissement.

**QUE FAUT-IL FAIRE
POUR AVOIR UNE VITRINE
EFFICACE ?**



Pour que votre vitrine ait du succès, il faut en parler à vos clients et leur demander de la mettre en favori. Cela leur permettra de suivre votre vitrine grâce aux notifications reçues sur le site.



La fraîcheur et la pertinence des informations que vous donnerez sur vos produits feront également la différence. N'hésitez pas à bien décrire vos produits afin qu'ils soient trouvés plus facilement mais aussi afin de rassurer les gens sur la qualité, la composition ou l'origine de ceux-ci.

Plus vous serez actifs sur votre vitrine
plus votre nombre d'abonnés augmentera
et mieux vous serez placé au niveau des résultats de recherche.

