

Charlotte Gaillard (Var). « Ne jamais rester immobile sur le Net »



● Charlotte Gaillard, créatrice et directrice du site de vente en ligne www.berceumagique.com (DR).

À l'heure de l'économie numérique ou des milliers de nouveaux sites internet fleurissent chaque jour, comment se démarquer ? Charlotte Gaillard, la directrice du site [berceumagique.com](http://www.berceumagique.com) qui vient de dépasser les 10.000 produits en ligne cette semaine, nous dévoile sa stratégie pour maintenir son site en tête des sites spécialisés dans la vente de cadeaux pour bébé.

Quel est selon vous le vecteur le plus important pour booster ses ventes sur internet ?

Le référencement de notre site est le premier axe sur lequel nous nous concentrons pour booster nos ventes. En effet, l'objectif pour tout site internet est d'apparaître dans les premiers résultats affichés par les moteurs de recherche. Nous réalisons donc un travail considérable

d'analyse et de mise à jour des mots clés qui pointeront vers notre site. Nous sommes aidés dans cette tâche par un prestataire qui suit notre site depuis sa création.

Quels sont les autres moyens utilisés par Berceumagique.com pour asseoir sa notoriété ?

Nous réalisons des partenariats avec des sites internet par le biais d'échange de liens. Quant au blog, c'est également un excellent moyen de dynamiser nos ventes. En effet, en plus de fidéliser nos clients, notre blog fait la part belle au rédactionnel, multipliant ainsi les mots clés et améliorant in fine notre référencement.

Considérez-vous que la création de solides réseaux sociaux peut servir à développer les ventes ?

Face à l'explosion de la concurrence sur internet, il ne faut surtout pas rester immobile sur le web et activer en permanence de nouveaux outils. Cela passe bien sûr par l'utilisation des réseaux sociaux. Ainsi, après avoir réalisé une campagne de communication sur Facebook, nous avons créé un groupe sur lequel nous tenons nos internautes informés des nouveautés. Notre objectif est de tester tous les nouveaux médias qui germent sur le web. Ainsi en novembre dernier, nous avons même réalisé une vente privée sur Second Life !

Sophie Boulliat