



Le contact avec les clients me manque

Charlotte Gaillard, 29 ans
Vend des cadeaux de naissance

Charlotte est à la tête d'un commerce florissant. Depuis deux ans, son site propose plein d'idées cadeaux pour les naissances et les baptêmes : jouets, peluches, bijoux... « Tout a commencé pendant ma première grossesse. Pour m'occuper, j'achetais sur Internet de quoi meubler la chambre du bébé. À l'époque, il n'y avait pas beaucoup de sites. » Charlotte repère le filon. « Peu de temps après, j'ai profité d'un plan social. » Les premiers mois de tra-

vail à domicile ont été difficiles. « Je me sentais isolée, je n'arrivais pas à faire la coupure, je pensais sans arrêt aux ventes. Une obsession ! Alors, dès que mes finances l'ont permis, j'ai loué un local dans une zone industrielle. »

Aujourd'hui, l'entreprise marche bien, mais Charlotte regrette le contact avec les clients. Pour y remédier, elle vient de lancer un blog pour y parler des ventes et des prochains produits.

Son site : <www.berceaumagique.com>.

Les conseils de Charlotte

- « J'ai suivi une formation à la création d'entreprise pour mieux connaître les démarches à suivre, savoir comment organiser mon activité. » N'hésitez pas à demander de l'aide auprès d'amis, de professionnels, à la chambre de commerce ou des métiers, etc.
- « J'ai demandé à une agence spécialisée de réaliser mon site. C'était un investissement supplémentaire, mais je voulais quelque chose d'harmonieux et de pratique pour les clients. » En effet, beaucoup de sites ne donnent pas envie d'acheter : couleurs trop vives, informations introuvables... Les clients vont alors voir ailleurs.