

# PETIT GUIDE DU BON VENDEUR SIELL



# SOMMAIRE



Etape 1 : Bien préparer mes ventes

.....

Etape 2 : Bien communiquer sur mes ventes

.....

Etape 3 : Bien créer mes annonces

.....

Etape 4 : Bien gérer mes offres

.....

Etape 5 : Bien livrer mes colis

.....

# ETAPE 1 : BIEN PRÉPARER MES VENTES

Pour augmenter vos chances d'être vus et de vendre vos produits vous devrez réaliser un travail préparatoire précis et rigoureux en amont :

- 1 **Sélectionnez** et **mixez** vos produits (quelques produits d'appels, mais surtout des produits que vous voulez absolument déstocker).
- 2 **Mettez en valeur** vos produits (Plus vous donnerez de détails, plus vous mettrez en confiance les potentiels acheteurs. Descriptions, taille, poids, couleur, etc.... Essayez d'être le plus complet possible dans votre description et caractéristique du produit).
- 3 **Prenez de belles photos** (nous vous conseillons de prendre les photos, avant la création de l'annonce, à la lumière du jour et sur un fond neutre de préférence).



# ETAPE 2 : BIEN COMMUNIQUER SUR MES VENTES

Grâce à SIELL vous disposez d'une vitrine individuelle avec un lien URL personnel, vous pouvez donc inviter vos contacts à venir la découvrir sans craintes !



**Envoyez des invitations** à venir découvrir vos ventes par mails, SMS ou post sur les réseaux sociaux.



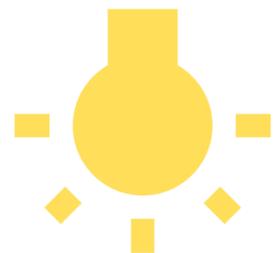
**Partagez le lien URL** de votre vitrine ! (seuls vos produits sont affichés, utilisez là comme votre propre boutique en ligne).



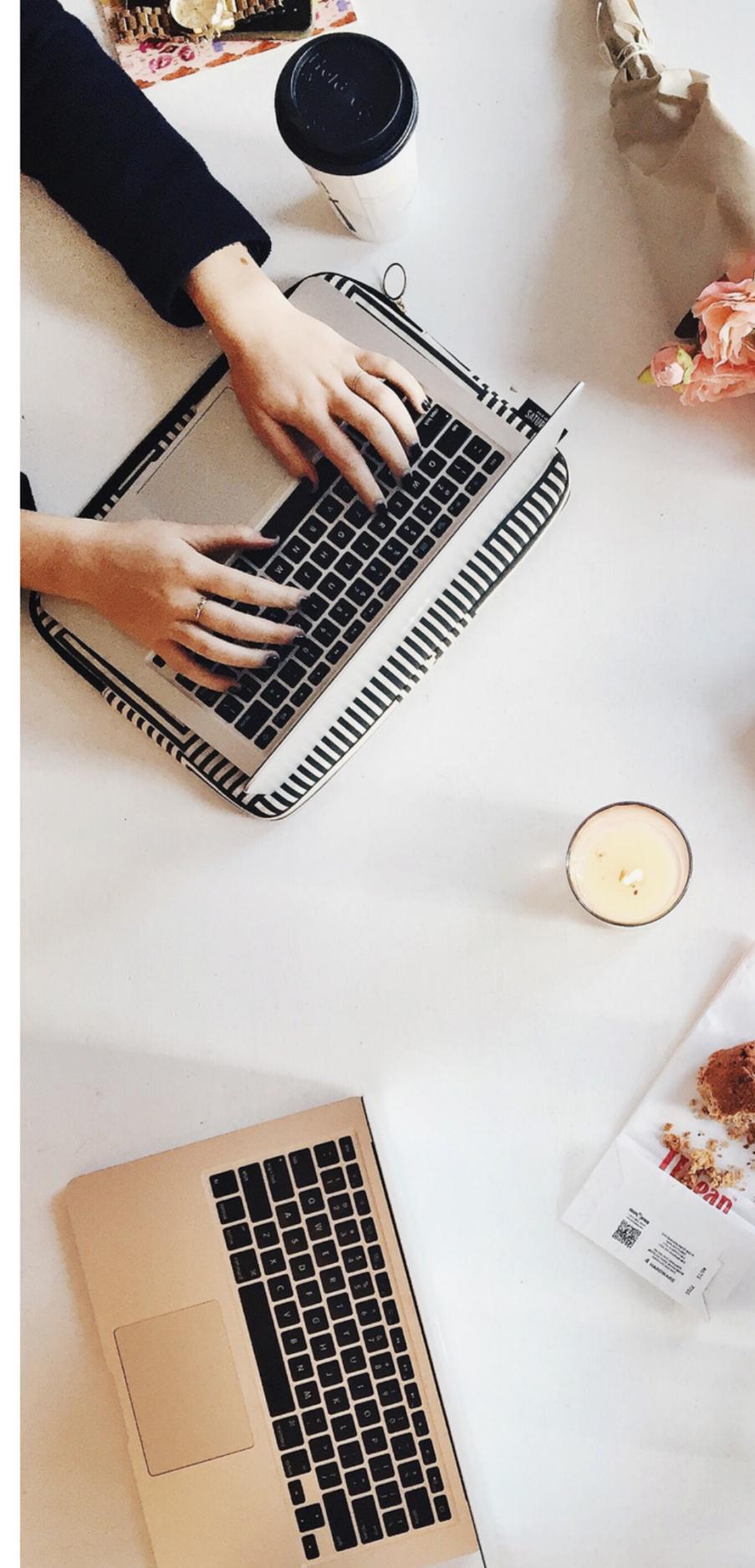
N'hésitez pas à **teaser vos ventes** ! (décalez le début de vos ventes et communiquer en amont, créez l'émulation).



**Sollicitez SIELL** pour obtenir des visuels adaptés à vos communications



**+50% !** Est le taux de chances supplémentaires de vendre sur SIELL en communiquant le lien de sa vitrine !



# ETAPE 3 : BIEN CRÉER MES ANNONCES

Le module de création d'annonces SIELL à été conçu pour être le plus simple à l'utilisation possible ! Que vous soyez experts ou néophytes vous pourrez créer vos annonces en toute simplicité.

## Les 3 essentiels :

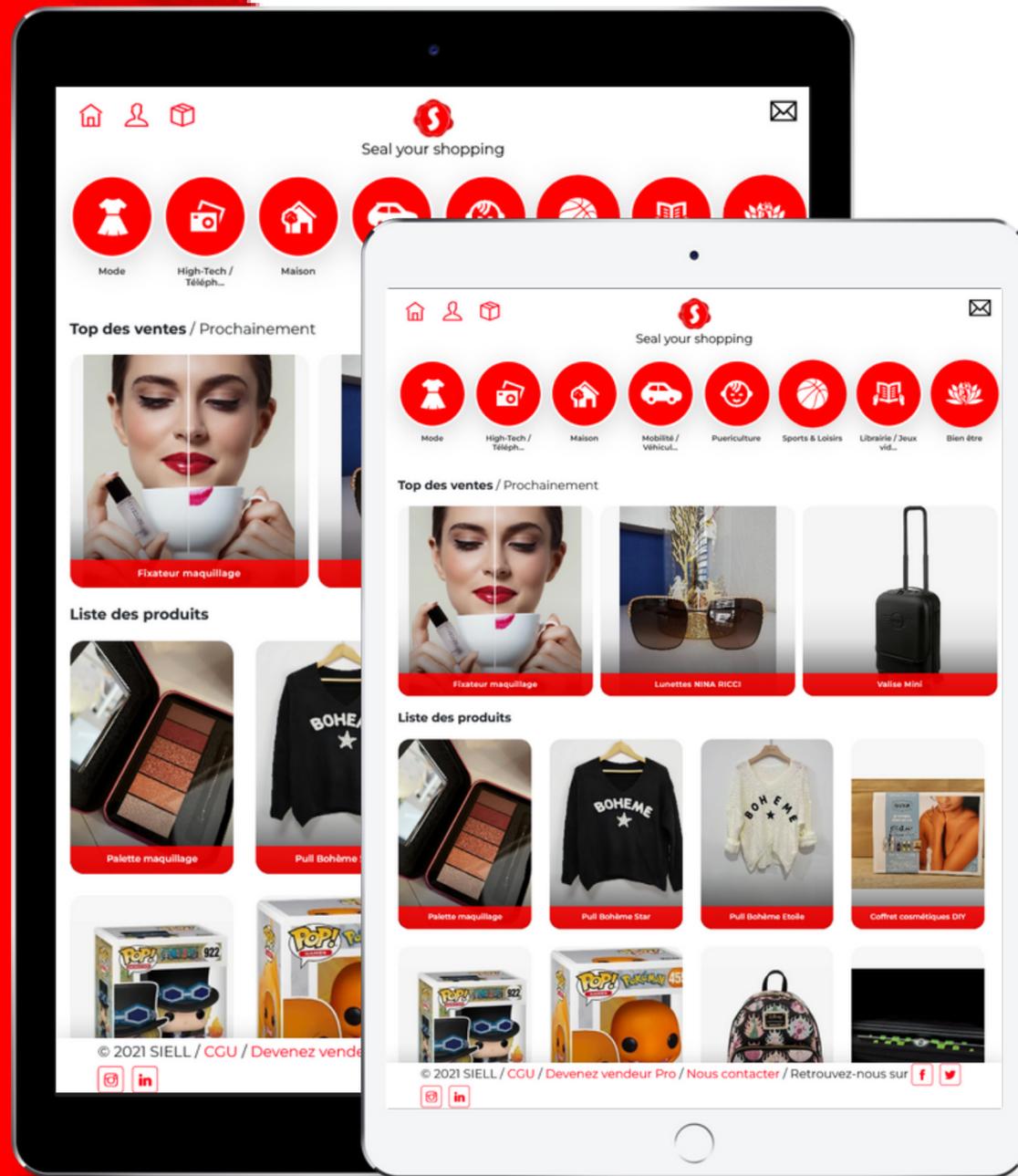
Choisir les bonnes dates

.....

Prendre de belles photos

.....

Bien décrire son produit



**x2 !** Multipliez par deux la visibilité de vos produits en souscrivant à une option !





# Etape 4 : Bien gérer mes offres

Un seul mot résume la bonne gestion des offres =  
**REACTIVITE**

## Les 3 essentiels :

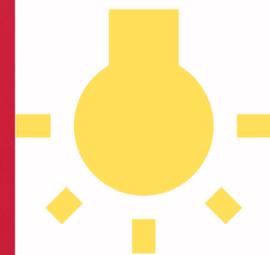
Vérifiez vos "**offres en cours**" régulièrement

.....

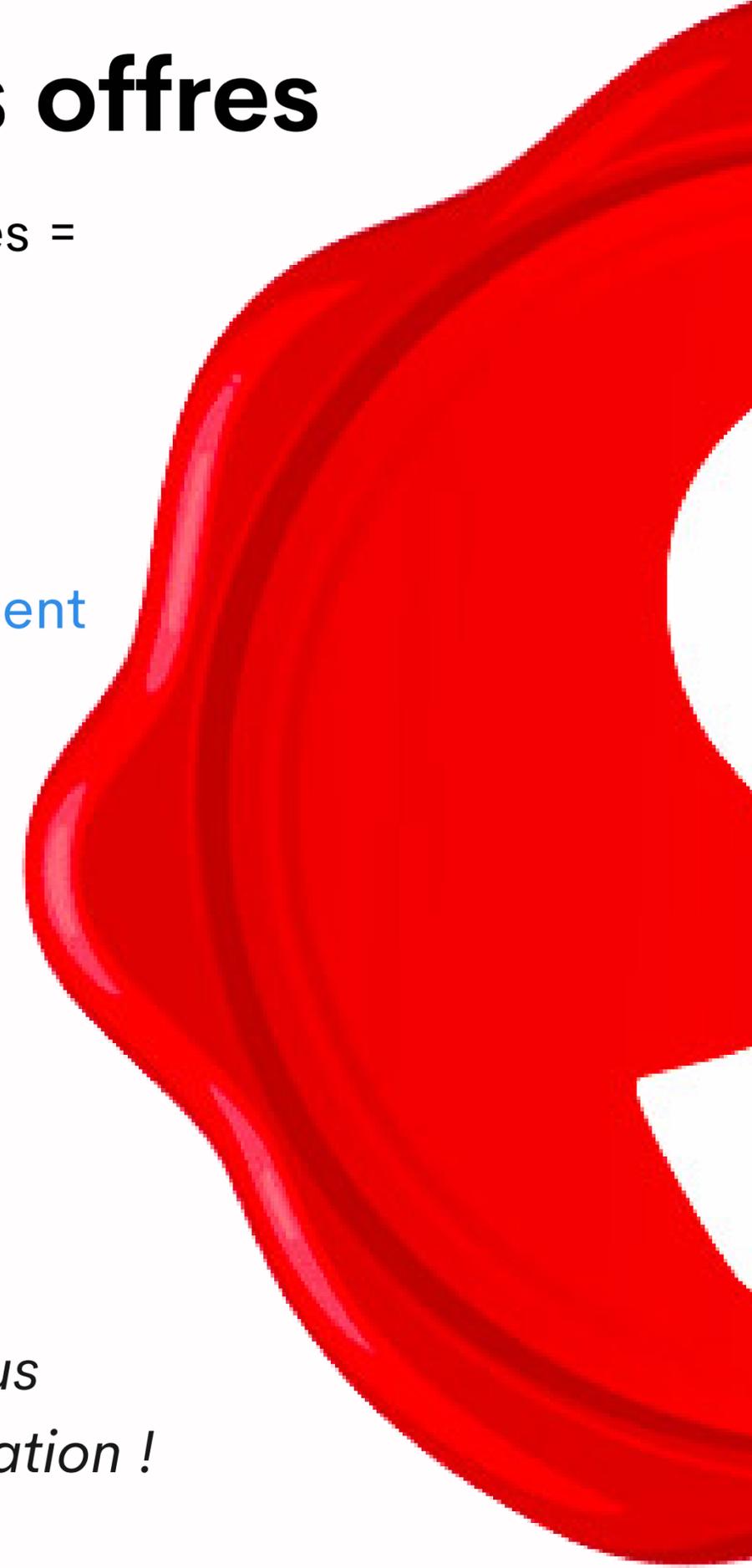
Soyez réactifs, validez ou refusez vos  
offres rapidement

.....

Si une offre est au niveau de votre prix  
souhaité, n'hésitez pas et acceptez la



**48h !** *Passé ce délai de réponse, vous  
augmentez de 70% le risque d'annulation !*



# Etape 5 : Bien livrer mes colis

Dernière étape avant d'être payé ! Ne tardez pas à envoyer votre colis ! Gardez à l'esprit que les géants du e-commerce livrent en 24h !



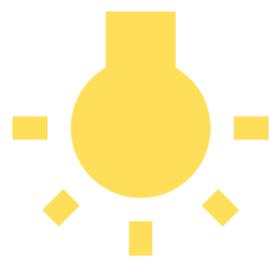
**Vérifiez** votre produit, sa référence, sa taille, sa couleur...



**Emballez** votre colis avec soins, et **collez** visiblement l'étiquette de transport



**Personnalisez** votre colis, n'hésitez pas à mettre un petit mot à l'attention de votre client.



***5 jours Max ! C'est le délai de livraison idéal pour les clients***



**C'est tellement simple  
de vendre sur SIELL!**

