

Vendre sur des Marketplaces comme Amazon ou sur mon propre site ?

de [Pauline Bondoux](#)

19 mai 2020 [Business.trustedshops.com](#)

[...]



[...]

1- Image de marque

Lorsqu'il s'agit de développer votre [marque](#), il ne fait aucun doute que la création de votre propre site internet vous offre davantage de contrôle sur votre image.

Comme le savent tous ceux qui ont visité Amazon ou eBay, il existe très peu de possibilités pour personnaliser l'apparence de vos pages produits.

Les couleurs, les polices et les mises en page sont assez standardisées sur ces Marketplaces, bien qu'eBay vous offre plus d'options qu'Amazon, tout le monde en conviendra, les pages produits ne vous distinguent pas vraiment de vos concurrents.

Bien entendu, il n'est pas totalement impossible de vous différencier. Lorsque vous vendez en ligne, il est essentiel de créer des [visuels produits de qualité](#) pour vos pages produit, que vous vendiez sur une Marketplace ou sur votre propre site.

La création de [descriptifs uniques](#) est également quelque chose que vous devriez faire systématiquement.

En ce qui concerne les moyens d'action sur les Marketplaces, cela s'arrête malheureusement là.

Disposer de votre propre site internet vous permet de créer l'univers que vous souhaitez pour vos clients. Votre marque doit avoir une personnalité. Elle doit représenter le style de votre groupe cible et cela doit se refléter dans la conception de votre site Web.

[...]

Amazon, par exemple, est très strict. Il est tout simplement interdit de mentionner le nom de votre entreprise de quelque manière que ce soit.

Cela signifie que vous ne pouvez même pas inclure votre carte de visite ou imprimer l'adresse de votre site internet sur les factures jointes au colis.

Bien que beaucoup pensent qu'il s'agit d'une pratique commerciale acceptable, Amazon voit cela comme une tentative de la part d'un commerçant de détourner ses clients, ce qu'il n'apprécie pas vraiment.

D'autres places de marché comme Etsy ont des politiques similaires. Cependant, Etsy vous permet au moins de publier des liens vers vos réseaux sociaux.

Si vous constatez que vous attirez beaucoup de clients par le biais de ces Marketplaces, assurez-vous d'avoir un nom de boutique facile à mémoriser que vos clients pourront rechercher sur Google.

Quoi que vous fassiez, assurez-vous de lire attentivement les conditions générales des Marketplaces.

Votre compte vendeur peut être suspendu très rapidement si vous ne respectez pas les nombreuses conditions