

Quoi de neuf ...



Vous êtes porteur / porteuse d'un projet commercial, artisanal ou de services au sein d'une des 9 communes de la CCHVO ? Prenez contact avec nous.

Nous pouvons vous accompagner pour l'ensemble de votre projet : recherche de locaux, financement, analyse du marché. Christian Barbarit (Manager de ville) : 06 84 96 97 05 Corinne Lesclingand (Chargée de Mission) : 06 95 15 27 06

Vous êtes commerçant sur la Communauté de Commune du Haut Val d'Oise et vous aussi vous voulez figurer dans notre blog et dans votre site ! Un seul CLIC :

Notre Blog : <https://uchvo.jimdo.com/>
Notre Site : <https://www.uchvo.fr/>



Chers commerçants adhérents à L'UCHVO, vous aussi vous voulez un reportage vidéo ou photo sur votre boutique ! Corinne notre chargée de mission se déplace le mercredi après-midi . Prenez rendez-vous avec elle au : 06 95 15 27 06

Les rendez-vous de l'UCHVO

*Assemblée Générale le lundi 22 mai 2017 à 19h30 à la Maison des Associations à Mours

*Grande soirée Annuelle UCHVO (Apéritif dinatoire-Karaoké) avec le chanteur Christian Perrutti soirée de rencontres entre élus et commerçants le 26 juin à la Salle Marcel Cachin à Persan

Maison du commerce – Place du Château – rue Henri Sadier – 95260 BEAUMONT SUR OISE - 09.54.93.26.95 – 06-95-15-27-06

Commercialement Vôtre

Le magazine des commerçants du Haut Val-d'Oise

N° 8 – Mai 2017



« Tout seul on va plus vite, Ensemble on va plus loin ! »

Sommaire :

Page 2 : Vous êtes commerçant et vous voulez figurer dans notre blog/site.

Page 2 : La Parole à notre Manager de ville. Les réseaux sociaux : un retour sur investissement immédiat.

Page 3 : Le commerce de proximité plus que jamais concerné par Internet.

Page 4 : Vous êtes porteur d'un projet commercial ou artisanal.

Page 4 : Vous êtes adhérent Vous voulez un reportage photo ou vidéo ?



Le mercredi après-midi je me déplace dans vos communes...

Nos permanences :

Le Lundi de 9h30 à 12h30 14h00 à 17h00
Le Mardi de 9h30 à 12h30 14h00 à 17h00
Le Mercredi de 9h30 à 12h30 -----
Le Jeudi ----- 14h00 à 17h30
Le Vendredi de 9h30 à 12h30 14h00 à 17h30

L'Edito du Président



Chères adhérentes et chers adhérents,

Savez-vous ce qu'est un blog ?

Un **blog** ou bloc-notes, **est** un type de site web – ou une partie d'un site web – utilisé pour la publication périodique et régulière d'articles, généralement succincts, et rendant compte d'une actualité autour d'un sujet donné ou d'une profession.

Quelle en est l'utilité pour l'UCHVO puisque nous avons déjà un site ?

Principalement pour générer du trafic sur notre site web : www.uchvo.fr et vous/nous rendre plus visible.

En effet chaque fois que nous publions , l'article est indexé en page supplémentaire sur notre site.

En ajoutant une fiche d'informations sur toutes nos parutions, nous générons un éventuel contact auprès d'un client potentiel.

Nous sommes ainsi référencés dans les moteurs de recherche. C'est pourquoi il est important que vous transmettiez vos informations à Corinne Lesclingand (photos, horaires, descriptions de votre activité, promotions, sujets liés à votre profession...)

Consultez dès maintenant notre blog :

<https://uchvo.jimdo.com/>

Bonnes ventes.

Didier FOURCROIX, Président

Directeur de la Rédaction : Didier Fourcroix/Rédaction : Corinne LESCLINGAND DROUET – Imprimé par nos soins

Vous aimez ce que fait l'UCHVO ?

Pourquoi ne pas nous rejoindre au Bureau et participer à l'aventure en vous investissant avec nous ?

Nous avons besoin de bonnes volontés, d'idées neuves, de bras à l'occasion pour mettre en place nos animations. Soyez acteurs de la valorisation de nos commerces.

Vous travaillerez avec une équipe sympathique et pleine de bonne volonté.

En fonction de vos disponibilités qui ne sont pas illimitées, comme les nôtres, vous contribuerez à notre notoriété, notre développement, et deviendrez promoteur de notre destin commun.

Venez rencontrer Corinne à la Maison du Commerce et parlons-en. Nous avons besoin de vous. ...

Corinne Lesclingand-Drouet : 06 95 15 27 06

Les réseaux sociaux : un retour sur investissement immédiat

Nous vous parlons régulièrement de l'usage à faire sans modération des réseaux sociaux pour promouvoir vos activités. Les témoignages de vos collègues commerçants dans ce magazine en attestent. C'est en multipliant et en dupliquant notre communication que nous contribuerons à promouvoir nos commerces. Sur une page Facebook, il y a deux boutons magiques : 'J'aime' et 'Partager'. Vous publiez une photo, une vidéo, un texte sur votre page commerciale, ayez le réflexe de nous prévenir pour que nous puissions démultiplier et donner de l'écho à votre promotion, offre commerciale. La page Facebook de l'UCHVO a un double objet : promouvoir les animations commerciales de l'association mais aussi faire la promotion de tous les adhérents et relayer leur propre communication en dupliquant aussi sur les autres réseaux sociaux : Twitter, Youtube et maintenant le blog de l'UCHVO.

Ne voulant pas être en reste, le développement économique de la CCHVO a aussi créé sa page Facebook : @devecochvo sur laquelle nous partageons une grande part des publications de l'UCHVO. Nous y ajoutons de l'information économique locale ou nationale basée sur des liens vers des sites institutionnels ou de l'actualité des métiers (restauration, tourisme, création d'entreprise,...). Sans en faire une grande promotion, nous avons quelques 300 amis qui nous suivent et c'est autant d'utilisateurs Facebook susceptibles de 'Liker' et 'Partager' les publications. Au-delà de la promotion gratuite de votre commerce sur Facebook, vous pouvez gérer en direct des campagnes promotionnelles de vos soldes ou opérations spéciales, par exemple. Pour un budget de 9 euros, vous pouvez toucher jusqu'à 6.000 consommateurs. Vous connaissez un support qui vous promette un meilleur retour sur investissement ? Nous vous le rappellerons, à la rentrée vous pourrez vous inscrire gratuitement à notre formation réseaux sociaux en partenariat avec Réflexe 95 et repartir avec votre page Facebook si vous ne l'avez pas encore. Alors, à vos claviers et vos appareils photo pour préparer la valorisation de vos commerces sur la toile.

Christian Barbarit - Manager de ville CCHVO



Vous êtes commerçant mais pas encore adhérent, vous souhaitez plus d'informations concernant nos actions contactez nous au plus vite par mail à uchvo95@gmail.com par téléphone au 06.95.15.27.06 et suivez nous sur Facebook !
<https://www.facebook.com/uchvo/>
 Sur notre site internet : www.uchvo.fr

Face aux enseignes nationales et internationales qui ont su réagir relativement tôt à l'émergence des pratiques web, les commerces indépendants ont pris du retard. Décryptage des principaux résultats de l'étude sur le web-to-store réalisée par BVA pour Mappy.



Si les grandes enseignes ont toutes, ou presque, pris le virage du numérique et intégré des pratiques omnicanales dans leurs stratégies commerciales et marketing, les **commerces indépendants de proximité sont encore en retard** dans de nombreux domaines. C'est ce que révèle le dernier baromètre web-to-store réalisé par l'institut BVA pour Mappy*, rendu public le 17 novembre 2016.
Des différences profondes

Les commerces indépendants qui se sont dotés d'un site internet (55 %**), d'une page **Facebook** (53 %) et de dispositifs tels que la géolocalisation de leur point de vente, les avis clients ou le click and collect – un service plébiscité par 88 % des consommateurs – sont encore trop peu nombreux. Seuls 14 % des commerçants de proximité estiment que le **web-to-store est le parcours le plus fréquent** emprunté par leurs clients, alors que 89 % des consommateurs déclarent y avoir recours. Raison pour laquelle les consommateurs laissent de plus en plus tomber ce « *réflexe web-to-store* » lorsqu'il s'agit d'acheter un produit en commerce de proximité. A titre d'exemple, seuls 46 % des clients vérifient le prix ou la disponibilité d'un produit sur le net avant de se rendre en magasin de proximité, un chiffre en baisse de 6 points par rapport à l'année dernière. Cette démarche est en revanche davantage répandue lorsqu'il s'agit de grands réseaux de magasins. Ainsi, 91 % des consommateurs ayant acheté un produit en commerce de proximité ont fait une recherche sur Internet avant. Ce chiffre passe à 93 % pour les grandes enseignes. Inversement : 48 % des personnes qui ont acheté un produit de commerce de proximité sur Internet se sont rendus en magasin avant versus 60 % pour les grandes enseignes.

« *Quand on interroge les consommateurs sur les performances respectives des grandes enseignes versus les commerces de proximité, les consommateurs citent pour les commerces de proximité : la relation client en magasin, le service client ; là où pour les enseignes, ils citent les services disponibles sur smartphone, les services digitaux* », résume Florence Leveel, directrice marketing de Mappy. « *En d'autres termes, ils valorisent les efforts portés par les enseignes sur la digitalisation. Les réseaux d'enseignes font référence sur les dispositifs web-to-store* ».

De nouvelles pratiques de consommation

Or, le web-to-store ne cesse de gagner du terrain du côté des consommateurs, qui sont 89 % à y avoir recours. Pour les plus aguerris qui ont su très vite adopter ces nouveaux parcours d'achat, le déploiement de services digitaux constitue même une nouvelle attente client, et ils sont de plus en plus en demande de ce type de dispositifs.

Ainsi, « *67 % des consommateurs équipés de smartphone considèrent important que leurs données de profil soient prises en compte pour recevoir des offres personnalisées. Ils sont même 59 % à déclarer vouloir recevoir davantage d'offres promotionnelles de la part des grandes enseignes ou commerces indépendants dont ils sont clients* », relève l'étude BVA-Mappy. Un atout business sur lequel planchent déjà les grandes enseignes, mais qui reste ignoré des commerçants indépendants craignant davantage la concurrence de pure players comme Amazon ou Cdiscount. « *88 % des commerçants de proximité citent au moins un site de e-commerce comme étant la plus grande menace pour leur activité* », précise l'étude. « *Si ces sites sont effectivement utilisés par les consommateurs, les commerçants de proximité semblent sous-estimer nettement le pouvoir d'attraction des marques ou des enseignes* », conclut-elle.

*Les consommateurs interrogés se scindent en deux panels : l'un se constitue de 1 768 internautes âgés de 18 à 64 ans ayant déjà acheté sur la Toile ainsi qu'en commerce de proximité, l'autre porte sur 2 027 internautes, également âgés de 18 à 64 ans, et clients de grandes enseignes nationales. 505 commerçants de proximité ont également été sondés. **Sauf mention contraire, toutes les données communiquées dans cet article proviennent du baromètre BVA-Mappy de novembre 2016.





GRANDE SOIREE UCHVO



GRANDE SOIREE ANNUELLE UCHVO

APERITIF DINATOIRE - KARAOKE

LE LUNDI 26 juin 2017 A 19H30

Soirée conviviale entre commerçants, artisans et élus.



A Persan dans la salle Marcel Cachin à partir de 19h30

l'occasion pour nous tous d'échanger et de partager un moment ensemble en toute convivialité.

Didier Fourcroix-Président de L'UCHVO



COUPON REPONSE

(à déposer dans notre boîte aux lettres , par courrier ou par Mail)

Adresse: Maison du Commerce-Place du château-rue Henri Sadier-95260 Beaumont-sur-Oise

Votre interlocutrice : Corinne Lesclingand-Drouet, Chargée de mission UCHVO - Tél : 09-54-93-26-95 06-95-15-27-06

Mail : uchvo95@gmail.com Facebook :<https://www.facebook.com/uchvo>

le Lundi 26 juin 2017 – Accueil à partir de 19h00 – PARTICIPATION : 5 €

Nombre de personnes :

Soit total :.....

Nom.....

Prénom.....

Nom du commerce.....

Retour avant le 02 JUIN 2017(coordonnées ci-dessus)

