



digital.union@sonapresse.com

L'actu du web

# E- BUSINESS...

Par Innocent M'BADOUMA

**GABON : LE RETOUR DE CHINOIS MANIA**

Photo : DR

**Après** un ralentissement imputable aux restrictions internationales pour lutter contre le Covid-19, le transport des colis semble reprendre progressivement entre la Chine et le Gabon. Sur sa page Facebook, Chinois Mania prodigue des conseils sur comment identifier ses colis. Le mois dernier, cette agence a offert des réductions à l'occasion de la reprise de ses activités, l'import-export, les achats en gros et en détail en Chine et le transport de colis de la Chine vers le Gabon.

**LE SOCIAL SELLING TOUJOURS PLUS POPULAIRE**

Photo : DR

**Plus** que les boutiques en ligne, vendre sur les réseaux sociaux ou social selling est très populaire au Gabon. En France, un quart des Français sont prêts à réaliser leurs achats sur un réseau social. Donnez-leur l'opportunité de shopper vos produits depuis vos comptes. Installez une boutique sur Facebook, étiquetez vos produits sur Instagram, utilisez le "swipe up" dans vos stories, transformez une page Instagram en boutique, présentez vos produits sur Twitter avec un lien direct vers leurs fiches, voilà autant d'astuces pour vendre sur les réseaux sociaux.

**LES TENDANCES DE VENTES SUR ALIBABA**

**S'appuyant** sur les datas (données sur le comportement des clients), l'un des leaders chinois du commerce en ligne a lancé l'opération super-septembre. On constate qu'Alibaba a coloré sa page d'accueil de vêtements et couleurs roses. La lingerie fine et les vêtements féminins légers sont tendances. Super-septembre c'est aussi les meubles, les machines 2021, les équipements électroménagers, l'électronique grand public, les sports d'investissement, etc.

## E-commerce : les tendances 2021 pour se faire de l'argent

Innocent M'BADOUMA  
Libreville/Gabon

**L** n'y a jamais eu une époque meilleure pour créer une boutique en ligne que celle actuelle. Avec la crise du coronavirus. Si vous avez le bon produit à vendre, vous pouvez donc surfer sur la vague du succès de la vente au détail. Les experts avancent que les ventes en ligne vont dépasser 3 000 000 de milliards FCFA d'ici l'année prochaine.

En effet, les habitudes mondiales de shopping sont en cours de transformation rapide.

Que vendre ? La tendance du bien-être est en croissance en 2021. Les clients veulent prendre soin de leur santé. Les vitamines personnalisées sont par exemple à la mode. D'autres produits populaires et tendance du bien-être existent aussi. Exemple : manger des légumes frais, ajouter des suppléments à nos milk-shakes et surveiller sa peau. En 2021, deux tendances vont s'imposer : les plantes géantes et les légumes cultivés localement. Des produits comme les graines et les pelles sont déjà les plus vendus, car les gens pensent aux moyens d'aider l'environnement en cultivant eux-mêmes à l'arrière de leur maison. Selon Google Trends, les recherches de "potager" ont



Photo : DR

**Les vitamines personnalisées : une tendance 2021 de la vente en ligne**

augmenté cette 2021.

L'autosoin est enfin à la mode : Gua sha (méthode de médecine chinoise de traitement de la peau) est demandée pour tonifier, raffermir et décongestionner la peau. Ensuite, le rouleau vibrant pour le visage ou la brosse à vi-

sage à haute technologie sont en plein essor pour 2021.

On note aussi comme objets à vendre, les équipements de sport, accessoires pour smartphones, articles de bureau à domicile, kits ongles, produits de boulangerie, loungewear (comme les robes

de chambre garnies de plumes qui sont des produits tendance), débardeurs et soutien-gorge sans bretelles, pulls tricotés ; housses de canapé, sets de création comme les crochets et pelotes, mentionne Google Trends.

## Portails commerciaux

### SUPERMARCHÉS DISCOUNT ALDI : POINT DE VENTE SANS CAISSE

GMNN  
Libreville/Gabon

**L** e site en ligne La Revue du digital vient de mettre en exergue une nouvelle technologie utilisée dans un supermarché.

En effet, selon ledit site, l'enseigne de distribution à petit prix Aldi teste une nouvelle technologie qui évite le passage en caisse. Elle permettra aux clients de scanner une application pour smartphone afin d'entrer dans le magasin, choisir leurs achats et sortir sans avoir à payer en caisse. Par la suite,

après leur visite, ils recevront un reçu par e-mail et seront facturés automatiquement en utilisant le mode de paiement choisi.

Des personnels d'Aldi testent actuellement le magasin et d'autres essais seront effectués avec le public. " Nous cherchons toujours à redéfinir ce que signifie être un détaillant discount, et la technologie impliquée dans cet essai nous apportera une multitude d'enseignements ", affirme Giles Hurley, P-DG d'Aldi Royaume-Uni et Irlande. " Nous sommes vraiment ravis de tester ce concept qui permettra aux clients de choisir parmi



Photo : DR/L'Union

notre gamme de produits, puis de quitter le magasin sans avoir à payer à la caisse ", poursuit-il. Le premier concept store emploiera approximativement le même nombre de personnes

qu'un Aldi local typique. Contacté par La Revue du Digital, Aldi ne souhaite pas communiquer sur les partenaires technologiques avec lesquels il mène cette expérimentation.