

Tendance

La livraison à domicile : le boom !

LLIM

Libreville/Gabon

Rendu possible grâce aux Nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC), la livraison à domicile est de plus en plus l'option de nombreux acheteurs. Gain de temps et parfois de coût. Le concept envahit le pays.

PLUS besoin de se déplacer pour passer commande d'un article ni pour entrer en sa possession. C'est du moins ce que laissent entendre les offres de livraison circulant au quotidien sur la toile. Qu'il s'agisse de vêtements, de nourriture et même de coiffures (tresses, pose tissage, manucure...), la livraison à domicile vient désormais à la rescousse de ceux qui ne veulent pas effectuer le déplacement vers ces prestations. C'est donc à ces services de venir aux consommateurs qui en font la requête.

Un tour sur la toile ou les réseaux sociaux, principalement facebook et whatsapp, et l'on se rend compte que la technologie a du bon. On y voit défiler une série de produits divers et variés (vêtements, chaus-



Photo : D.R

Avec le service de livraison à domicile, commandez des sacs...

sures, sacs, fleurs et bien d'autres), voire des plats prêts à la consommation. Vous y trouverez également une indication "livraison à 2 000 F CFA pour la zone de Libreville, 3 000 F à 5 000 F CFA pour les zones d'Akanda et Owendo". Certains inscrivent : "livraisons partout dans le monde" ou "livraison à l'intérieur du pays".

De nombreuses personnes y ont déjà eu recours et ne tarissent pas déloges sur le rendu. "Dernièrement, je suis tombée sur une page qui propose des vêtements à des coûts abordables. Un fait que j'ai tout de suite apprécié. Le plus intéressant dans cette histoire, c'est que de là où je me trouvais, j'ai également pu recevoir les vêtements que j'avais choisis moyennant 2 000 francs CFA", relate Nadège, une cliente

ayant recours au e-commerce et au service livraison à domicile.

LIVRAISONS GRATUITES

AUSSI. Il existe aussi des livraisons gratuites de marchandises. « Pour mieux écouler nos produits, nous avons commencé à proposer via un numéro whatsapp et une page facebook que nous avons créés, des services de livraison de produits (cosmétiques, vêtements, chaussures et autres). Mais le coût de livraison que nous pratiquions à cette période ne semblait pas emballer notre clientèle. Elle nous reprochait souvent d'être cher. Ce qui nous a permis de revoir notre stratégie marketing et de proposer un autre type de livraison, gratuite cette fois. Contrairement à l'autre, cette dernière option ne



Photo : D.R

... des vêtements...

nous permet pas de générer de gros bénéfices. En revanche, elle nous aide à mieux écouler nos marchandises », confie Kane, un commerçant.

Nelly, une coiffeuse ne détenant aucun local, trouve qu'avec le service à domicile, elle arrive à mieux proposer ses services aux différents clients qui recourent à elle. « J'ai longtemps travaillé dans un salon de coiffure, au compte d'une dame. Mais à chaque fois que les clientes arrivaient, une plainte nous revenait sans cesse : le temps mis à attendre son tour. Puis, avec le climat actuel des affaires, la dame chez qui je travaillais a mis la clé sous le paillasson. J'ai eu comme un déclic et là, je me suis progressivement rappelée des plaintes de nos anciennes clientes.



Photo : D.R

... et même à manger. Vous serez livrés chez vous.

J'ai commencé à proposer d'effectuer le déplacement chez chacune de mes clientes moyennant un plus pour les sublimer. De fil en aiguille, j'ai constaté que la demande devenait de plus en plus forte. J'ai donc activé un numéro whatsapp, et créé une page facebook pour présenter mes réalisations au public et depuis, mon audience a explosé. Je reçois de nombreuses demandes d'inconnues qui désirent avoir recours à mes services », se gargarise Nelly.

PETITES PROMOTIONS

POUR BOOSTER LES AFFAIRES. Sarah, une autre jeune dame possédant un restaurant "virtuel" (car n'ayant pour seul local que la cuisine de son domicile) propose des mets chaque jour à ses clients via son

whatsapp, sur la base de son carnet d'adresse. Elle a même créé un groupe dans lequel elle introduit soit la veille, soit le jour même, le menu qu'elle compte livrer. « Passez votre commande avant midi. Puis attendez d'être livré et, payez », écrit-elle le plus souvent. Pour maximiser ses recettes, révèle la jeune femme, elle fait des petites promotions : "Pour les 5 premiers clients, la livraison est gratuite avec un dessert offert."

C'est dire que ce nouveau service qui accompagne désormais la vente ravit plus d'une personne. « Un gain de temps, parfois même de coût est possible lorsque nous avons recours à la livraison à domicile », affirme Annette, une autre adepte de la formule.

Participation sur Réservation
06 01 65 78 | milletnelid@yahoo.com | L'appel des Mille et Une

L'appel des Mille et Une... organise la 1^{ère} édition

Journée Internationale de la Femme Africaine au GABON

31 JUILLET 2018
Au Radisson Blu à 10H

Avec la présence de :

Angélique NGOMA
Angèle ONDO
Gisèle AKOGHET
Yvette NGWEVILO REKANGAL
Cécilia NDJAVE NDJOYE
Albertine MAGANGA MOUSSAVOU
Antoinette BENGANGA BENGONE
Edith MASSOUNGA DELANGLADE
Leatitia Elyza BOUMAH MAFOUKA...

Les 1001 Facettes de la Femme Africaine

JIFA
Journée Internationale de la Femme Africaine
GABON 2018

Partenaires :

BRICORAMA GABON
PRIMEDIA
Sobraga | Les Bonettes du Gabon
HOMEVIDEO & CO
OLAM
ANSTEL
BQFI Bank
CAGIAB
GABON OIL
GABON TELECOM