

A photograph of a white boat on a lake, with a white circle overlaid in the center containing the text "SE LANCER SUR ETSY". The background shows a forested shoreline and a bright sky.

SE LANCER
SUR ETSY

BIENVENUE SUR ETSY

C'EST BIEN SYMPA DE VOUS VOIR ICI. Etsy est la communauté mondiale des créateurs indépendants. Notre mission est de permettre à chacun de changer la façon dont fonctionne l'économie mondiale tout en créant un lien étroit entre créateurs et producteurs.

Grâce à notre communauté et aux ressources que nous développons ensemble, les nouveaux vendeurs ne partent pas de zéro. Sur Etsy, vous n'êtes pas seuls : d'autres personnes ont les mêmes centres d'intérêt et partageront avec vous leur enthousiasme pour le fait-main et le vintage. Cette communauté d'artistes, de créateurs et de collectionneurs est une source formidable de partage d'information et de soutien.

" Etsy est une ressource inépuisable pour tout ce qui concerne la création et le "business" et il y a de grandes chances que quelqu'un d'autre ait les mêmes questions ou préoccupations que vous : n'ayez pas peur, demandez !"

- PAPERMODEHOME . ETSY . COM

LANCEZ-VOUS !

SOYEZ PASSIONNE par ce que vous créez et vendez. Ayez confiance en vos inspirations. Vous serez étonné de voir l'effet que cela peut avoir sur le succès de votre activité.

RESTEZ VOUS-MEME et démarquez vous ! Mettez beaucoup de votre personnalité dans votre boutique - créez un lien entre vous, vos produits et vos clients. C'est le côté humain qui fait la spécificité d'Etsy.

“Je pense qu'il est avant tout indispensable d'être fier de ce que l'on présente. Et bien sur, s'attacher aux détails (les photos, les noms des articles, les descriptifs, etc.) afin de transcrire au mieux son univers. ”

- [UNDERTHEPYRAMIDS. ETSY . COM](https://www.etsy.com/shop/underthepyramids)

COMMUNAUTE ET RESSOURCES

Se rencontrer, échanger et apprendre avec les membres d'Etsy.

Communauté française d'Etsy
www.etsy.com/teams/8097

Etsy Success Team
www.etsy.com/teams/5002

Inspiration et ressources pour les vendeurs sur le blog d'Etsy (www.etsy.com/blog):

Le manuel du vendeur
Des articles d'aides et de conseils pour booster votre boutique
etsy.me/manuel-vendeur
etsy.me/thesellerhandbook (en anglais)

Quit Your Day Job Series
Des interviews de créateurs qui ont réussi à sauter le pas et devenir indépendants à temps plein
etsy.me/quityourdayjob (en anglais)

Your Shop 101
Le B A ba du vendeur Etsy
etsy.me/shop101 (en anglais)

L'art de la tarification
Comment fixer le prix de vos articles ?
etsy.me/fixer-ses-prix

Conseils Merchandising : les tendances du mois
Les thèmes tendance à connaître pour être mis en avant
etsy.me/conseils-merch

DEMARREZ VOTRE BOUTIQUE

PAYPAL

Une grande majorité des acheteurs veulent payer leurs achats avec Paypal (qui est plus sécurisé). Nous vous recommandons donc d'activer cette option dans l'onglet sur les méthodes de paiement. Etsy vous demandera les informations de votre compte Paypal quand vous mettrez en vente votre premier produit.

VOTRE PHOTO DE PROFIL ET VOTRE BANNIERE

Ces deux éléments (en anglais "profile picture" et "banner shop") contribueront à donner un look professionnel et une identité visuelle à votre boutique. Votre photo de profil doit attirer l'attention et encourager les personnes à cliquer pour visiter votre boutique.

"Au début, pendant plusieurs semaines, j'ai suivi le conseil donné par un(e) autre Etsian : consacrer 10 minutes chaque jour (en s'y tenant vraiment tous les jours) à ma boutique Etsy. Sans que ce soit des gros efforts, cela m'a permis de me poser des questions sur l'identité visuelle que je voulais donner à mon shop (...). Il faut passer pas mal de temps à se poser des questions sur "comment améliorer mon magasin, le rendre plus beau, atrayant, que les gens s'en souviennent". "

-SYLVCHEZPLUM . ETSY . COM

REPLISSEZ VOTRE LOCALISATION GEOGRAPHIQUE

Pensez à utiliser la fonction d'autosuggestion de votre localisation pour que vos articles apparaissent dans les recherches locales ("Local items"). Cela permet aux

personnes qui veulent consommer local de trouver vos produits et aux admins européens d'Etsy de vous retrouver quand ils veulent mettre en avant les créateurs français.

Indiquer sa localisation géographique dans votre profil

etsy.me/pi2AKg

REPLISSEZ VOTRE PROFIL

Les gens sont curieux de découvrir qui se cache derrière une boutique : son créateur, ses inspirations, sa façon de travailler. Restez concis et amical.

Comment bien remplir son profil ?

etsy.me/nzilxP

REPLISSEZ VOS CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Les acheteurs feront leurs achats en plus grande confiance si vous indiquez clairement vos délais moyens de livraison et votre politique de retour dans cette section (intitulée "shop policies" en anglais).

Comment bien remplir ses conditions générales de vente ?

etsy.me/nrqE9B

ATTIREZ L'OEIL !

"Les photos ! C'est vraiment le plus important. En ligne, les gens ne peuvent pas toucher les produits ou les essayer. Il faut pourtant qu'ils aient quasiment l'impression d'avoir l'objet dans leurs mains en ne voyant que les images.

- MELLESHARL.ETSY.COM

PHOTOGRAPHIE

Une photo réussie est indispensable pour vendre en ligne. Nous vous conseillons donc d'y prêter une attention particulière. Bonne nouvelle : vous n'avez pas besoin d'un appareil hors de prix pour obtenir un beau résultat. Un simple appareil numérique compact vous permet déjà de prendre de magnifiques photos.



forever500francs.
etsy.com



fancyboobs
.etsy.com



astree.etsy.com



hopeandvanilla
.etsy.com

Voici 7 astuces pour prendre des photographies parfaites de vos produits :

1. Lumière naturelle. Jamais, ô grand jamais, n'utilisez le flash. Mettez-vous à l'extérieur ou près d'une grande fenêtre. N'ayez pas peur des jours nuageux, car vous allez apprendre quelques techniques ultra-simples pour éditer vos photos.

2. Balance des blancs. Voilà le paramètre qui vous aidera à obtenir des photos aux couleurs les plus proches de la réalité. Jetez un coup d'œil au manuel de votre appareil (ou consultez-le sur internet) pour apprendre à régler la balance des blancs. La plupart des appareils photos proposent plusieurs modes automatiques de balances des blancs qui fonctionnent bien. Commencez par les essayer un à un. Certains appareils proposent également de régler manuellement la balance en prenant une image test d'un fond complètement blanc dans les conditions de lumière que vous allez utiliser.

3. Mode Macro. Particulièrement pratique pour shooter de près les petits objets, comme les bijoux. Pour éviter que vos images soient floues à cause d'un mouvement, utilisez un pied (même bon marché) ou posez-le sur une pile de livres.

4. Arrière-plan. Deux solutions s'offrent à vous : vous pouvez opter pour un fond simple/épuré ou de couleur/à motif. Dans le premier cas, cela ne vous coûtera pas bien cher : une simple feuille de papier blanc suffit. Pour une photo plus percutante, du papier de couleur ou à motif peut être efficace. Attention à ne pas en faire trop, au risque d'attirer plus l'attention sur votre fond que sur votre objet !

Soyez créatif : n'hésitez pas à utiliser de belles matières, des textures ou des objets (bois, un livre ancien) qui donneront à votre boutique une ambiance particulière.

5. Composition. Prenez des photos de votre produit sous tous les angles possibles. De près, de loin, sur le côté et jouez avec la profondeur de champ (c'est-à-dire la mise au point faite sur une partie de l'objet, le reste étant flou). Vous pouvez également prendre vos clichés au ras du sol ou en plongée au dessus du produit. À force d'entraînement, vous trouverez bientôt la meilleure façon d'obtenir des clichés mettant en valeur vos objets.

6. Ambiance. Si vos photos vous semblent fades, essayez de mettre votre produit en situation. Vous pouvez ajouter quelques cartes de visite dans un portefeuille ou le prendre en photo avec de la monnaie à l'intérieur. Essayez d'accrocher vos peintures au mur et de placer votre coussin sur une jolie chaise. Utiliser de vraies personnes est souvent bien plus dynamique qu'un mannequin – vous pouvez éventuellement cadrer la photo pour dissimuler leurs visages ou leurs traits distinctifs.

7. Edition photo. Même si vous améliorez vos compétences d'apprentie photographe, vous pouvez éditer légèrement vos images pour leur donner un petit plus supplémentaire. Une grande majorité de vendeurs le fait. Picnik.com est gratuit et facile d'utilisation pour recadrer, illuminer ou ajuster les couleurs d'une photo (on vous conseille le paramètre teinte & saturation).

"Il est primordial de faire de belles photos. Pas toujours facile quand on n'est pas photographe... Le mieux c'est d'avoir un modèle, une jolie fille, photogénique ou alors soi-même. C'est toujours beaucoup plus parlant qu'un cintre ou un mannequin."

– LABOHEME . ETSY . COM

Profitez des 5 images disponibles sur Etsy pour montrer le maximum de détails de votre article : les acheteurs ne peuvent pas toucher votre produit, avec vos photos, ils doivent le connaître sous toutes les coutures. La première image que vous choisissez apparaîtra sur la page d'accueil de votre boutique et dans les résultats de recherche : choisissez donc l'image la plus attrayante et représentative pour donner envie de cliquer et en savoir plus. Terminez avec un cliché d'ensemble de votre produit dans le dernier emplacement, qui donnera une idée de l'échelle de votre produit.

RESSOURCES PHOTOS:

Des photos réussies pour un succès garanti
etsy.me/pF6Wgl

Des astuces pour vos photos
etsy.me/mPq3Mz

Fabriquer une lightbox
Un accessoire utile pour prendre les photos de vos petits objets
etsy.me/noD9Wt

Eclaircir ses photos
Un tutoriel pour l'édition de vos photos simplement
etsy.me/qkvIN6

Tous nos articles à propos des photos
etsy.me/conseils-photos



revu.etsy.com



lilimandrill.etsy.com



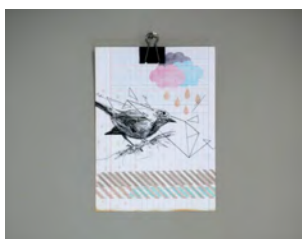
jiaStyle.etsy.com



leBestiaire.etsy.com



thepetree.etsy.com



oelwein.etsy.com



marthavousdivaguez.
etsy.com



jeannelefrancois.
etsy.com

METTRE EN VENTE

La mise en vente se fait très simplement sur une seule page. Cliquez sur « Ajouter un article » (« Add new item ») dans votre compte pour commencer à mettre en vente votre premier produit. Chaque mise en vente coûte \$0.20 (soit environ 0,15 €) et une commission de 3,5% sera prise quand vous aurez vendu votre article sur son prix final (hors frais de port).

VOICI NOS CONSEILS POUR CREER UNE BOUTIQUE QUI FONCTIONNE BIEN:

Nommez vos produits avec un **TITRE** relativement concis mais descriptif. Gardez les mots les plus pertinents – essayez de réfléchir à ce qui serait tapé dans un moteur de recherche si on cherchait exactement ce produit.

Guide sur le référencement naturel “SEO, Search Engine Optimisation, Guide” (en anglais)
etsy.me/jnj01E

La **DESCRIPTION** de votre produit doit toujours inclure trois éléments très importants :

- 1) une description de votre produit lui-même,
- 2) une courte histoire décrivant la façon dont vous l’avez créé, vos inspirations ou pourquoi vous l’aimez,
- 3) les caractéristiques de votre objet : son poids, sa taille, sa pointure, ses dimensions, ... Pensez à indiquer les mesures en cm et en inches (1cm = 0,4 inch) et les tailles selon les standards américains pour ne pas perdre une partie de vos acheteurs potentiels à l’international.

Les **TAGS** sont des mots ou des expressions qui permettent de trouver vos articles. Leur choix est déterminant et a une influence directe sur la visibilité de vos articles lors des recherches effectuées sur le site.

Utilisez les 13 tags qui sont disponibles. Comme

pour la description, réfléchissez aux mots clés que vous taperiez dans un moteur de recherche, sur Etsy ou ailleurs, si vous étiez à la recherche d'un produit identique. Pour trouver les termes utilisées par les autres vendeurs, tapez un mot clé correspondant à ce que vous vendez dans le moteur de recherche d'Etsy. Vous verrez alors apparaître une liste déroulante avec des termes et expressions régulièrement utilisés.

Mettez vos tags en anglais ! Sur Etsy, la grande majorité des acheteurs sont étrangers. Il est donc impératif de tagger à l'aide de mots anglais. Utilisez les dictionnaires en ligne pour traduire les termes français qui décrivent vos articles ou consulter cet article :

Les bons tags pour vos articles

Une liste (non exhaustive) de tags en anglais pour vous aider

etsy.me/r16WL1

Nous vous conseillons également d'écrire votre titre et votre description dans la langue de Shakespeare. Mais n'hésitez pas à penser aux vendeurs francophones en ajoutant le texte en français sous la description en anglais.

Les **ATTRIBUTS** vous permettent de décrire votre produit : pour qui est-il destiné ? pour quelle occasion est-il adapté ? quel est son style ? Les attributs sont optionnels et sont destinés à aider les acheteurs à trouver sur Etsy des produits selon leurs besoins et leurs désirs. Vous pouvez ajouter un type de personne cible (recipient), une occasion et deux styles. Si vos produits sont adaptés à tous et pour toutes occasion, vous n'avez pas besoin de sélectionner deux attributs.

Les **ENVOIS** à l'international vous permettront de toucher une audience plus large sur Etsy. Si vous connaissez le poids et les dimensions de votre colis, vous pouvez vous reporter au site internet de votre transporteur

(La Poste, UPS, Fedex, DHL, TNT ...) pour connaître les coûts d'envoi. Vous pouvez aussi vous rendre à votre bureau de poste pour tout renseignement concernant vos envois à l'international.

Quel mode d'envoi choisir pour vos colis ?
etsy.me/rjZolu

A NOTER

Vous pouvez **REMETTRE EN VENTE** (“relisting”) un article vendu en quelques clics.

Votre article est actif pendant 4 mois, s'il n'est pas vendu avant. Vous pouvez ensuite **RENOUVELLER** (“renewing”) vos articles expirés : il sera à nouveau actif pour 4 mois à partir de votre date de renouvellement.

Vous avez également la possibilité de renouveler un article avant qu'il n'expire. Dans son moteur de recherche, Etsy propose aux acheteurs la possibilité de classer les résultats selon leur date de mise en ligne. Les articles mis en ligne ou renouvelés récemment apparaîtront alors en haut des résultats de recherche.

Le renouvellement d'un article coûte également 0,20\$ (soit environ 0,15€), comme lors de la mise en vente initiale de votre produit.

ETRE VISIBLE ET VU

Créer de magnifiques articles avec de belles photos est la meilleure façon d'être mis en avant sur le blog d'Etsy, dans les newsletters quotidiennes et bien sûr partout ailleurs. Cependant, un petit effort supplémentaire ne peut qu'être bénéfique pour que votre boutique soit encore plus visible.

Voici quelques pistes pour y parvenir.

SUR ETSY -

1. OPTIMISEZ VOS FICHES PRODUITS pour le moteur de recherche. Les mots que vous utilisez dans votre titre, dans vos descriptions et dans vos tags permettent aux acheteurs de vous trouver.

Recherche par pertinence : comment figurez en haut des résultats de recherche ?

<http://etsy.me/qJ5sUq>

2. REJOIGNEZ UN OU PLUSIEURS COLLECTIFS ("teams" en anglais). En moyenne, leurs membres vendent 30% plus que les autres.

"Utilisez à votre avantage la communauté d'Etsy en rejoignant un collectif (team) et en créant des Treasuries".

- TORTILLAGIRL.ETSY.COM

Vous pouvez rejoindre notamment la Communauté française d'Etsy pour échanger en français, mais il existe des milliers de collectifs, selon votre localisation, vos centres d'intérêts, ...

La page "Collectifs"
www.etsy.com/teams

Si vous voulez fédérer et collaborer avec les vendeurs de votre région ou partageant votre passion mais que vous ne trouvez pas de collectif existant, vous pouvez le créer et en devenir le capitaine. Un système de bourse permet même aux collectifs les plus énergiques et créatifs de bénéficier d'une aide financière pour leurs projets.

3. CREEZ DES TREASURIES. Ces galeries d'objets choisies par les membres, finissent, pour les plus belles sur la page d'accueil du site..

La page "Treasury"
www.etsy.com/treasury

"Plus je conçois des treasuries, plus je fais connaître ma boutique à d'autres vendeurs et plus ils font des treasuries avec mes photos. Et ainsi j'augmente mes chances de voir une de mes photos en une, ce qui est pour moi un fantastique moyen de promotion et de vente souvent."

- MAGALERIE . ETSY . COM

4. AJOUTEZ REGULIEREMENT DE NOUVEAUX PRODUITS DANS VOTRE BOUTIQUE. Cela fidélisera vos acheteurs fidèles qui y trouveront régulièrement des nouveautés tout en améliorant les chances de votre boutique d'être visible dans les résultats de recherche.

5. Vous pouvez également acheté auprès d'Etsy des **SEARCH ADS** pour figurer dans la zone bleue en haut de la page de résultats de recherche par pertinence.

En savoir plus sur les Search Ads
<http://www.etsy.com/search-ads/what-are-search-ads> (traduction à venir en français prochainement)

ET AILLEURS -

Ne sous-estimez pas le pouvoir des **RESEAUX SOCIAUX** en ligne. Une page fan Facebook pour votre marque peut vous apporter beaucoup si vous l'alimentez régulièrement. Twitter peut également faire monter en flèche le nombre de vues de vos articles une fois que vous avez suffisamment d'abonnés (followers). Pour augmenter le nombre de vos abonnés, ce n'est pas sorcier. Pour commencer, vous pouvez ajouter les gens que vous connaissez dans la vraie vie, ceux que vous admirez sur Etsy et commencer à interagir avec eux.

"Ma boutique a vraiment décollé quand j'ai découvert Twitter. Cela m'apporte aujourd'hui beaucoup de trafic. Les réseaux sociaux sont un excellent moyen pour faire connaître ce que vous faites, sans dépenser d'argent. "

- **FELTMEUPDESIGNS . ETSY . COM**

Essayez de vous faire connaître sur les **BLOGS** déco ou mode (selon votre catégorie de produits) qui ont un lectorat important. Vous pouvez également lancer votre propre blog pour parler de vos créations, de vos inspirations, des coulisses de votre activité, de vos coups de coeurs.

Enfin, pour gagner en visibilité, faites vous remarquer par les **MEDIAS**.

Tout ce qu'il faut savoir afin de susciter l'intérêt des médias

etsy.me/rpK61b

PLUS DE RESSOURCES

Abonnez-vous aux **NEWSLETTERS** françaises. Deux versions sont disponibles :

ETSY FRANCE : pour être tenu au courant des dernières actualités de la communauté d'Etsy et de nos évènements, des sélections de produits et des idées de cadeaux.

ETSY SUCCESS – FRENCH EDITION : pour recevoir des conseils d'Etsy et des meilleurs vendeurs pour faire décoller votre boutique.

etsy.me/FRnews

Rejoignez le **COLLECTIF "COMMUNAUTE FRANCAISE D'ETSY"** et participez aux discussions. Si vous êtes extrêmement timide, vous pouvez également rester cachés mais apprendre des autres vendeurs.

www.etsy.com/teams/7332

Enfin, consultez le **BLOG FRANCAIS D'ETSY**.

fr.etsy.com/blog

"Je n'aurais pas du m'inquiéter autant au début. On peut modifier les choses, ré-éditer et ajuster ses prix, ses photos ... tant qu'on est pas satisfait. Comme on dit, Rome ne s'est pas construit en un jour !"

- LITTLEJOOBIEBOO.ETSY.COM



WWW. ETSY . COM
STAY HANDMADE

Summer On The Lake 1972
Framed Vintage Photograph
TENHAILHARYS . ETSY . COM