

## **Offrir une vitrine commerciale**

L'activité de cette petite entreprise est l'antiquité et la brocante tant sur le plan national qu'international. 25% des clients sont des particuliers locaux. Le reste des clients est constitué par des professionnels de l'antiquité et de la décoration. Ces clients sont pour 35% des clients étrangers. Parmi ceux-ci, on trouve principalement des anglais, des américains, occasionnellement des suisses, belges ou hollandais et très rarement des japonais.

La stratégie à l'origine, était avant tout d'occuper une position de pionnier en tant qu'antiquaire sur le web. Aucune vente n'est effectuée par Internet, mais de nombreux contacts ont été pris à travers la messagerie. L'avantage du site Internet réside dans le fait qu'il permet la mondialisation de la communication. Le site cherche à viser les professionnels de l'antiquité ainsi que les particuliers. Les cibles peuvent être soit des acheteurs potentiels soit des vendeurs potentiels. L'entreprise compte accroître ses ventes par l'intermédiaire du site dans la mesure où il s'agit d'une vitrine commerciale des antiquités qui sont entreposées, et espère attirer de nouveaux clients grâce à Internet.