

Le C to C en Tunisie : Cas de ballouchi.com

Le C to C (consumer to consumer) commence à se développer petit à petit en Tunisie. Nous remarquons ainsi une augmentation du nombre de sites de publication d'annonces.

Personnellement, j'ai eu la chance d'accéder aux statistiques liées à l'un de ces sites là à savoir www.ballouchi.com et qui s'avère l'un des plus anciens sites d'annonces en Tunisie. J'ai pu conclure que le nombre d'abonnés est en augmentation continue surtout ces dernières années. Partant de ce fait là, et suite à des échanges d'emails avec divers annonceurs et visiteurs sur ce site, j'ai pu dégager les facteurs qui sont derrière son succès. D'abord, la confiance a été jugée comme étant la dimension la plus importante dans un site web; les annonceurs ont besoin de savoir que leurs informations ne seront jamais divulguées, que les annonces publiées sont sérieuses et qu'il n'y a pas de risque de dol. Pour répondre à ce critère, ballouchi.com dispose d'une équipe chargée de la validation des annonces et veille en permanence à s'assurer au maximum de la crédibilité des annonceurs. D'un autre côté, la richesse et la diversification des annonces ainsi que la performance du moteur de recherche sont également considérées comme étant des critères d'évaluation d'un site de services. Il y a lieu aussi d'indiquer que l'interactivité et la réponse rapide aux réclamations, demandes et suggestions rassurent les visiteurs et renforcent encore leur confiance. Voici en gros un aperçu rapide sur les facteurs qui contribuent au succès d'un site C to C en Tunisie. Ce service est, pour le cas de ce site, gratuit. Le site est une interface qui lie le "demandeur" à l "offreur" donc toute sa stratégie repose justement sur comment assurer la "rencontre" entre ces deux parties de la manière la plus efficiente possible d'où la multiplication des versions, l'amélioration du moteur de recherche qui propose une recherche d'annonces de plus en plus minutieuse, la diversification des services proposés...etc. Serait-il alors possible de se poser des questions quant à l'avenir de ces sites en Tunisie? y auraient-il des évolutions des attentes des gens et quelles seraient les répercussions sur les services proposés? Pouvons nous emprunter les stratégies adoptées par les sites B to C ou encore les sites marchands? Si oui alors dans quelles mesures seraient-elles applicables...

Publié par Amira TRABELSI le vendredi 01 février 2008 [marketeuZ.com]