

La peintre sur Internet



Aussi douée en marketing qu'Amazon.com, une peintre vend soixante-cinq tableaux dès sa première année sur Internet. Des toiles sur la Toile !

Muriel Moret, jeune Vosgienne de vingt-cinq ans, vit dans une maison de Bondy Beach à quelques mètres de la plage, mariée depuis un an à un surfeur. OK, elle est artiste.

Mais ça ne l'empêche pas d'être une vendeuse née. « De l'abstrait, comme vous n'en avez jamais vu » annonce la baseline de son site Internet. Et ça marche. Comme au supermarché, les prix des œuvres se terminent en « 99 » – les toiles démarrent à 299 euros. Muriel n'a pas non plus de complexe à offrir des discounts : 10 % de remise pour l'achat de deux à quatre tableaux, puis 15 % à partir de cinq toiles. Ni à proposer un stupéfiant service « Satisfait ou remboursé » ! Le client a un mois pour se rétracter. Puisque Muriel vend sur Internet, elle expédie ses « produits » dans le monde entier : Angleterre, Nouvelle-Calédonie et États-Unis. Ses clients ont de trente à quarante ans et achètent discrètement au bureau à l'heure du déjeuner. Dans les pages témoignages, ils disent aimer ses couleurs vives et ses formes simples. Et surtout, ils sont très satisfaits du service ! Muriel propose également des tableaux personnalisés. « Faites plaisir à votre amoureux. Offrez-lui une toile à son goût ! » Le client peut choisir la dimension, le nom, les couleurs et jusqu'au thème du tableau ! Le papier cadeau d'emballage est en sus – 3 euros. Le sur-mesure, c'est 70 % de ses commandes. « Je viens de vendre un grand tableau à un restaurant huppé de Sydney. » Muriel s'est même essayée aux ventes aux enchères sur le site d' Ebay. Elle a tout compris au business sur Internet. Muriel ne compte pas s'arrêter là : elle lance une collection de sacs à main aux couleurs de ses tableaux. Du pur merchandising. Sans expos ni galeries.