

# SUR LE NET



digital.union@sonapresse.com

## Les tweets de...

Par GMNN.

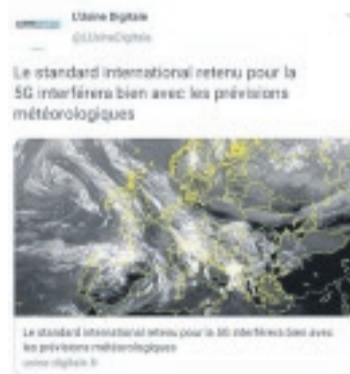
### LE MONDE AFRIQUE



### INDUSTRIE & TECHNOLOGIE



### L'USINE DIGITALE



### HUAWEI



# E- BUSINESS...

## Buzz Googa ou l'exploitation en mieux des réseaux sociaux

Georges-Maixent NTOUTOUME-NDONG  
Libreville/Gabon

Devenu un outil incontournable, internet permet aujourd'hui aux entrepreneurs de développer leurs affaires sans déployer trop d'efforts. Au Gabon plusieurs entreprises ont déjà saisi cette opportunité qu'offre le Web. C'est le cas de Buzz Googa, une société de publicité basée à Franceville dans le Haut-Ogooué au Gabon. Au service des entreprises et des particuliers, l'Agence de Publicité Buzz Googa s'est donnée les missions de mettre à la disposition des entreprises des outils de communication (création site internet Pro, Email Pro, Page Réseaux sociaux Pro, Publicité Google et Facebook, Géolocalisation Google Maps), de faciliter l'achat et la location de véhicules ou maisons dans les 9 provinces du Gabon (utilisation des systèmes de petites annonces en ligne pour permettre aux propriétaires ou représentants de poster une annonce de maison ou véhicule), permettre aux particuliers de faire part de leurs cérémonies (petites annonces mariage, anniversaire, baptême).

Créé en mai 2019, Buzz Googa est une entreprise de télécommunication dirigée par Tangui

Photo: DR



La page Facebook de l'entreprise Buzz Googa.

Ovono Akoue. Sa principale innovation est son modèle économique qui repose sur le social business. "80 % de notre chiffre

d'affaires s'obtient via les réseaux sociaux. Nous collaborons avec les entreprises des 9 provinces du Gabon via Whatsapp et par

Mail", a expliqué le responsable de cette structure. Sa page Facebook reçoit plusieurs followers par jour.

## Portails commerciaux "LE COMMERCE EN LIGNE SOULAGE LES GENS TRÈS OCCUPÉS"

GMNN  
Libreville/Gabon

Sur le Web, les commerçants aussi ont compris qu'ils ont leur place. De plus en plus, la vente en ligne permet aux acheteurs d'acquérir des produits sans être forcément obligés de se déplacer. Les vendeurs tissent des liens avec les clients à travers les réseaux sociaux. "La relation vendeurs-clients commence par la publication des produits sur les réseaux sociaux mais le réseau phare est



Photo: DR

Facebook car de là même si tu es dans n'importe quel pays plus précisément au Gabon tu peux avoir des clients de divers pays intéressés avec ton numéro de téléphone à l'appui", confie Camille, une jeune commerçante Gabonaise. Sur sa page, elle vend des mèches et des vêtements. Bien sûr, les produits exposés ne le sont pas au hasard. Tout se passe comme dans les magasins. "Ils sont choisis en ayant des personnes sûres sur le terrain. Des personnes connaissant tout sur la bonne qualité des produits... en quelque sorte il faut

dire que seuls les connaisseurs savent... ce mot est comme un slogan de publication". Les transactions en ligne ont des avantages, mais elles peuvent aussi comporter des risques. "L'avantage de vendre sur internet est qu'il y a des personnes qui ne sont pas habituées à aller au marché faire les magasins à cause de leur emploi du temps. Et en publiant les produits, on gagne plus en faisant des livraisons à domicile", conclue la vendeuse en ligne. Il faut cependant noter que des arnaqueurs décrédibilisent la vente en ligne.