Alexis Gasnot est un jeune auto-entrepreneur indépendant de 22 ans dans le secteur du multimédia. Depuis janvier 2019, il est fondateur et directeur de la société « Alitek » basée au Mans. Après un peu plus d'un an d'activité, il nous parle de ses difficultés et de son combat depuis la crise sanitaire et le premier confinement de mars 2020.

Pouvez-vous présenter Alitek ?

Mon entreprise est spécialisée dans la conception et la vente de batteries externes et d'écouteurs Bluetooth (sans fil) pour les téléphones, les tablettes et tout appareil possédant un dispositif de connexion, sans fil. Je crée également des briquets électriques qui, comme tous mes produits, sont rechargeables et possèdent donc une durée de vie illimitée.

« Je gère tout de A à Z »

Comment se déroule une votre journée de travail ?

Le matin, je m'occupe principalement de la gestion et de l'organisation. Je m'occupe aussi de la nouvelle clientèle, je communique avec mes fournisseurs pour voir s'il y a des nouveautés, je poste des publications sur les réseaux pour faire de la promotion. L'après-midi est consacrée à la livraison et la recherche de potentiels nouveaux collaborateurs. Enfin, le soir, c'est la remise à jour du site Internet. En bref, je gère tout de A à Z.

« Le premier confinement a eu un impact sur ma clientèle »

Comment le confinement de mars 2020 a-t-il affecté votre société ?

J'ai rapidement perdu de la clientèle. Tout le monde a paniqué, la population préférait acheter des produits plus essentiels. Cette période a été compliquée car je vends principalement des produits d'extérieurs comme des batteries externes ou des écouteurs. Et lorsqu'on est chez soi, on n'a pas forcément besoin de ce genre d'articles.

« J’ai dû être davantage productif »

Comment avez-vous fait face à cette crise économique ?

Comme beaucoup d’autres, j’ai enregistré une énorme perte de chiffre d’affaires. J’ai dû être beaucoup plus productif, surtout sur les réseaux où j’ai davantage posté pour faire connaître mon activité. J’ai également recherché de nouveaux produits plus intéressants, comme des enceintes Bluetooth, pour dynamiser les ventes.

Propos recueillis par Adhéma LUNEL.

Photos Adhéma LUNEL.

Site web : www.alitek.fr/

Partager :

- Cliquez pour partager sur Twitter(ouvre dans une nouvelle fenêtre)
- Cliquez pour partager sur Facebook(ouvre dans une nouvelle fenêtre)
- Cliquez pour partager sur Google+(ouvre dans une nouvelle fenêtre)