

7 façons de faire croître votre petite entreprise en ligne



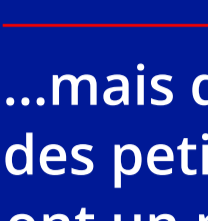
VOUS AVEZ UN SITE WEB?

Vous avez déjà une longueur d'avance sur la concurrence!



80 %

Saviez-vous que 80 % d'entre nous magasinent sur le Web...

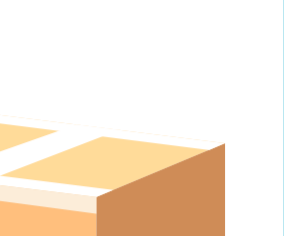


> 50 %

...mais que moins de 50 % des petites entreprises ont un magasin en ligne?!

1 Maîtrisez votre marché.

Apprenez des professionnels, de vos clients et de vos concurrents.



CONSEIL : Tirez parti de ressources spécialisées, comme LinkedIn Learning. Écoutez les commentaires du client. Découvrez les points forts de vos concurrents.



2 Obtenez du financement pour vos activités.

1,14 million

de petites entreprises canadiennes se disputent les parts de marché.²



CONSEIL : La Banque dev développement du Canada offre plusieurs ressources et options de financement pour aider votre entreprise à croître et se démarquer.

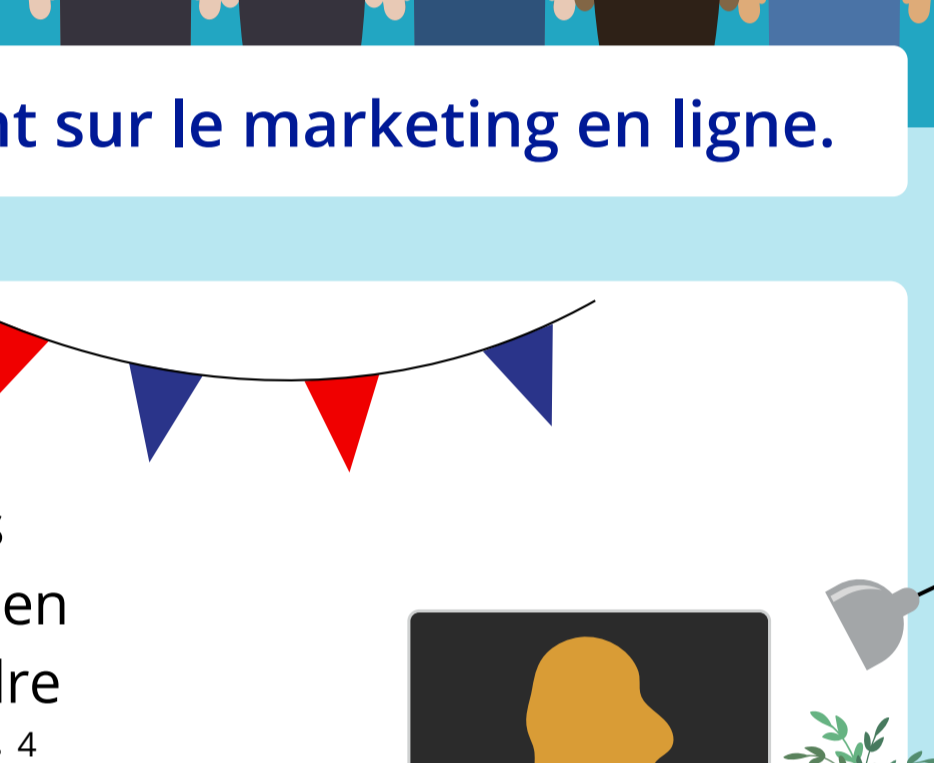


3 Faites confiance à votre équipe – elle vous le rendra.

Les communications efficaces font des équipes **4,5** fois plus solides.³



CONSEIL : Créez un procédé d'intégration qui permet à tous les nouveaux employés de bien comprendre vos objectifs et le rôle qu'ils ont à jouer. Osez déléguer des décisions à l'occasion.



4 Mettez l'accent sur le marketing en ligne.

81 % des consommateurs font des recherches en ligne avant de prendre une décision d'achat.⁴



CONSEIL : Soyez présent sur les médias sociaux et ouvrez un compte Google Mon entreprise; vous pourrez ainsi vous faire connaître rapidement.



5 Impartissez les tâches supplémentaires.

Concentrez-vous sur votre point fort – votre expertise.



CONSEIL : Vous lancez votre magasin en ligne? Songez à sous-traiter la comptabilité et la livraison. Vous pourrez ensuite vous charger de ces fonctions à l'interne à mesure que votre entreprise gagnera en stabilité.



6 Automatisez vos procédés et vos activités de marketing.

L'automatisation peut augmenter la productivité des ventes de **14.5 %**⁵



CONSEIL : Envisagez d'automatiser les fonctions répétitives, comme la gestion des courriels, les campagnes de marketing et l'exécution des commandes. Le tout vous permettra d'économiser temps, énergie et coûts de main-d'œuvre.



7 Faites affaire avec le bon partenaire de livraison.

Savoir s'adapter, c'est aussi savoir répondre à la demande croissante des consommateurs.



CONSEIL : Choisissez un partenaire de livraison doté d'un vaste réseau d'édition et d'entreposage. Ce que vous recherchez : une bonne expertise relative à la chaîne d'approvisionnement afin de poursuivre votre croissance.



En prime : un conseil d'une de nos petites entreprises clientes

“

« Sachez où concentrer vos efforts. Chaque minute compte! Prévoyez du temps pour la mise à jour de votre site Web et vos comptes de médias sociaux. Chaque petit détail est important. Bien souvent, c'est lorsque je prends un petit 30 minutes pour réfléchir que je trouve mes meilleures idées. »

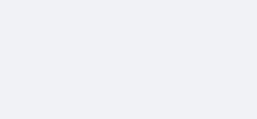


Keira Morgan

Conceptrice et chef de la direction Handsome&Lace

Découvrez comment Purolator peut vous offrir des solutions qui s'adaptent à vos besoins en temps réel.

En savoir plus



purolator.com