

Découvrez l'univers de la vente en ligne et stimulez la croissance de votre commerce électronique

Propulsez vos ventes en ligne vers de
nouveaux sommets.



Table des matières

Croissance du commerce électronique.....	
En quoi les ventes en ligne sont essentielles à votre entreprise.....	3
Statistiques sur la croissance du secteur du commerce électronique.....	4
Qu'est-ce qui a favorisé l'essor du commerce électronique?.....	5
Découvrez comment Purolator peut vous aider à éviter les 13 types de fraude liée au commerce électronique.....	6
Premier pas : élaborer une stratégie pour assurer le succès du commerce électronique.....	7
Les quatre étapes de l'exécution des commandes du commerce électronique.....	8
Des budgets aux nouveaux marchés : saisir les occasions de croissance du commerce électronique.....	11
Atteindre des marchés dans de nouvelles régions.....	13
Le marketing comme élément essentiel de la croissance du commerce électronique.....	14
L'analyse des données pour améliorer le service et fidéliser les clients.....	15
Actualiser l'expérience de commerce électronique pour fidéliser la clientèle.....	16
Le processus de logistique inverse idéal.....	19
Assurer l'avenir de son entreprise avec le bon partenaire et des stratégies de croissance pour le commerce électronique.....	20
Les options d'expédition efficaces de Purolator pour votre entreprise de commerce électronique.....	21
Solutions d'expédition plus rapides et pratiques.....	22
Conclusion	26



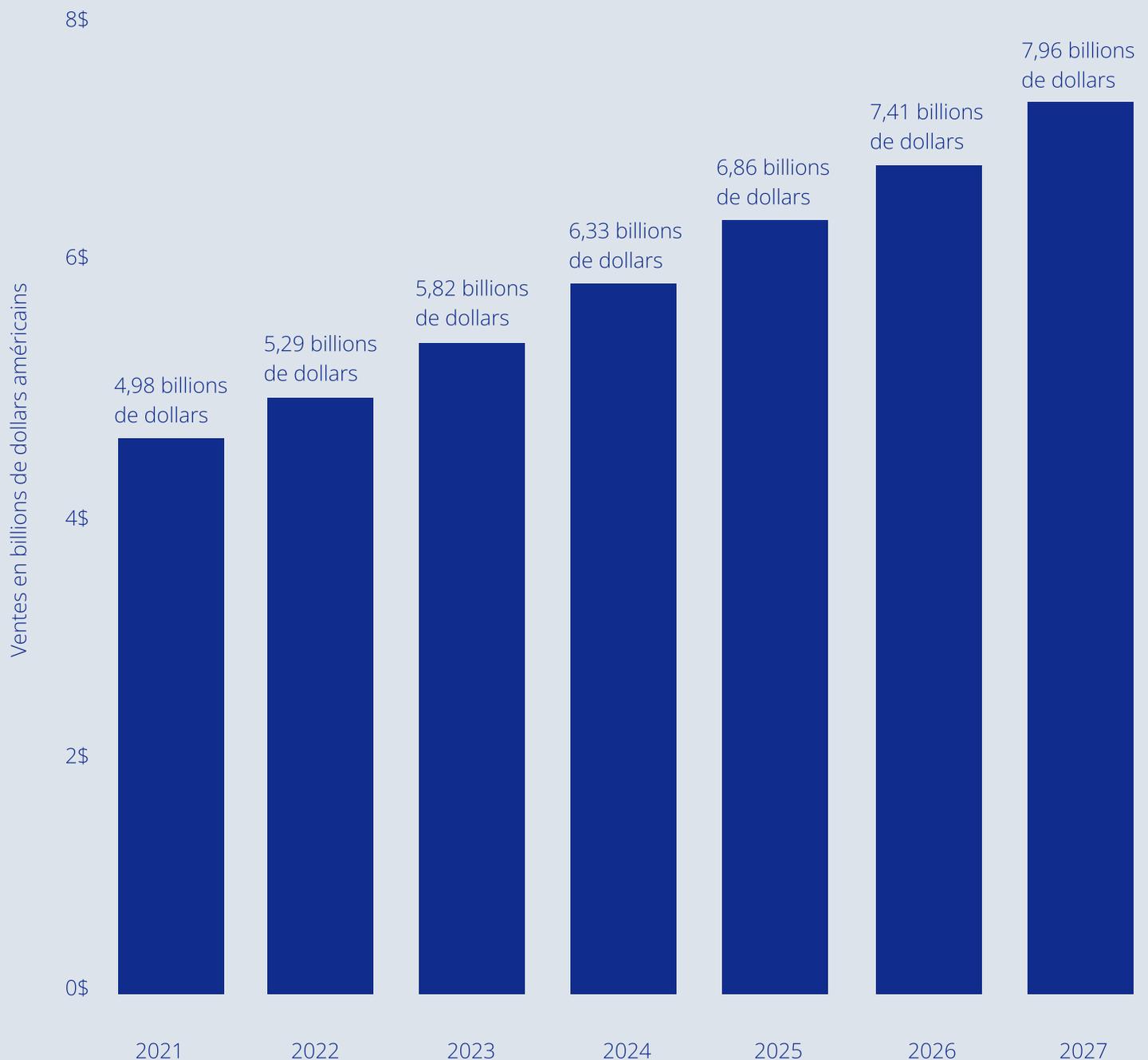
Croissance du commerce électronique : en quoi les ventes en ligne sont essentielles à votre entreprise

Que vous vous lanciez dans le commerce électronique pour la première fois ou que vous cherchiez à améliorer vos activités, ce livre électronique vous aidera à mieux comprendre cet univers. Plus important encore, il vous fournira des renseignements et des stratégies concrètes pour vous aider à optimiser vos ventes en ligne et à stimuler la croissance de votre entreprise.

Les perspectives du commerce électronique sont généralement positives : on s'attend à ce qu'il connaisse une croissance régulière au cours des prochaines années et que celle-ci favorise les entreprises de tous genres. Que vous soyez un détaillant qui vend directement aux consommateurs ou un grossiste dont les clients sont d'autres entreprises, le commerce électronique présente une foule d'occasions intéressantes. Si vous prenez le temps de comprendre ce que les consommateurs désirent et d'optimiser votre logistique de commerce en ligne pour y répondre, vous serez en mesure de saisir les occasions, même si vous œuvrez dans un secteur d'activités spécialisé comme les soins de santé, l'automobile et les télécommunications. Les consommateurs souhaitent surtout profiter d'une expédition rapide et abordable, de retours faciles et d'un accès aux évaluations d'autres clients.

Voici quelques statistiques clés sur la croissance qui démontrent la trajectoire du secteur du commerce électronique:

Ventes liées au commerce électronique mondial (de 2021 à 2027)



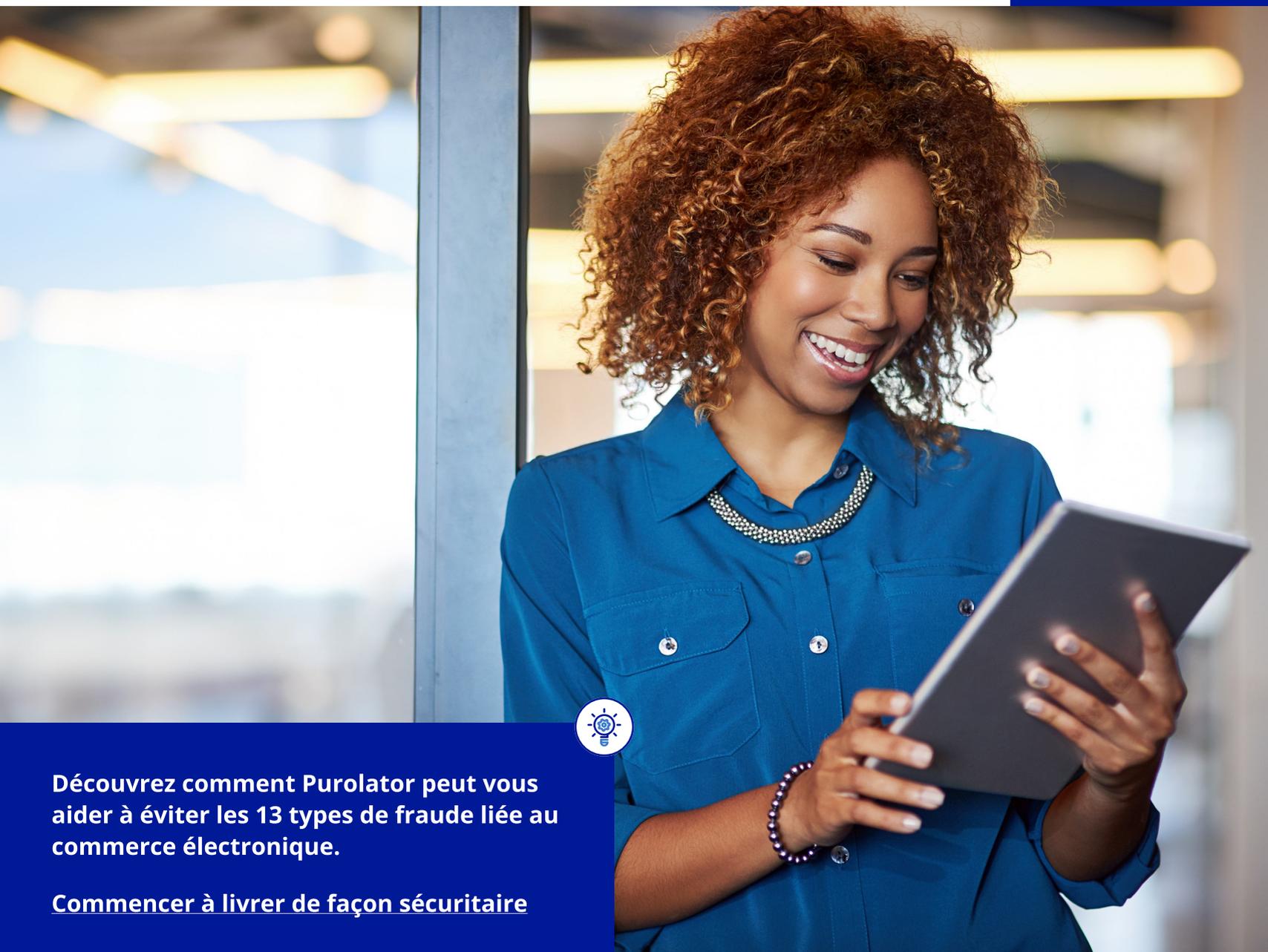
Qu'est-ce qui a favorisé l'essor du commerce électronique?

Au cours des dernières années, les [options d'expédition plus rapides](#) ont simplifié les achats en ligne, ce qui a stimulé la croissance du commerce électronique. Des entrepôts ont aussi été construits dans des endroits stratégiques par des géants du commerce électronique afin d'offrir à leur clientèle la livraison le lendemain et un volume presque infini de produits internationaux.

Toutefois, c'est surtout le [recours accru aux appareils mobiles](#) qui a contribué à l'essor des achats en ligne.

Penchez-vous sur ce qui stimule cette croissance, puis élaborer une stratégie qui permettra à votre entreprise de prospérer dans le monde du commerce électronique, sans compromettre sa sécurité. N'oubliez surtout pas que les petites entreprises peuvent s'épanouir dans ce secteur, même si des géants le dominent.





Découvrez comment Purolator peut vous aider à éviter les 13 types de fraude liée au commerce électronique.

Commencer à livrer de façon sécuritaire

Comme [23 % des achats au détail seront effectués en ligne d'ici 2027](#), les petites et moyennes entreprises de commerce électronique peuvent très bien prospérer elles aussi.

De plus, les petites entreprises qui adoptent une stratégie de commerce électronique bénéficient de plusieurs avantages comme une réduction de leurs frais généraux et l'expansion dans des marchés auparavant inatteignables.

Dans le présent livre électronique, nous examinerons de plus près les éléments qui composent une stratégie de commerce électronique gagnante en explorant les sujets suivants :

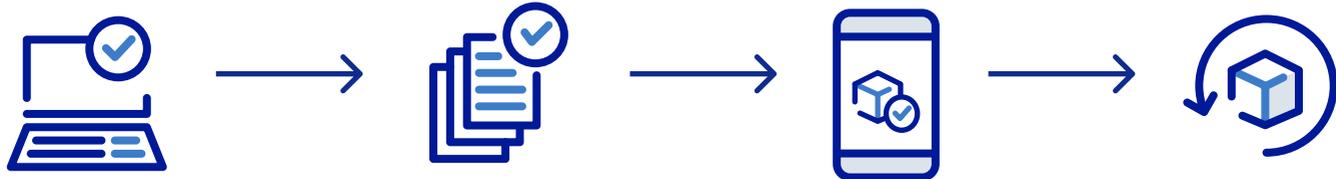
- ✓ [Premiers pas : élaborer une stratégie pour assurer le succès du commerce électronique](#)
- ✓ [Des budgets aux nouveaux marchés : saisir les occasions de croissance du commerce électronique](#)
- ✓ [Actualiser l'expérience de commerce électronique pour fidéliser la clientèle](#)
- ✓ [Assurer l'avenir de son entreprise avec le bon partenaire et des stratégies de croissance pour le commerce électronique](#)



Premiers pas : élaborer une
stratégie pour assurer le succès
du commerce électronique

Votre plan d'affaires et votre site Web sont les piliers de votre stratégie pour le commerce électronique. S'ils sont solides, vous pourrez réussir dans ce secteur, sans être dépassé.

Les quatre étapes de l'exécution des commandes du commerce électronique



Recevoir la commande

Vérifier que les articles commandés sont en stock.

Traiter la commande

Vérifier l'exactitude des données de la commande, comme l'adresse de livraison.

Exécuter la commande

Prélever et emballer les articles aux fins d'expédition.

Retourner un article

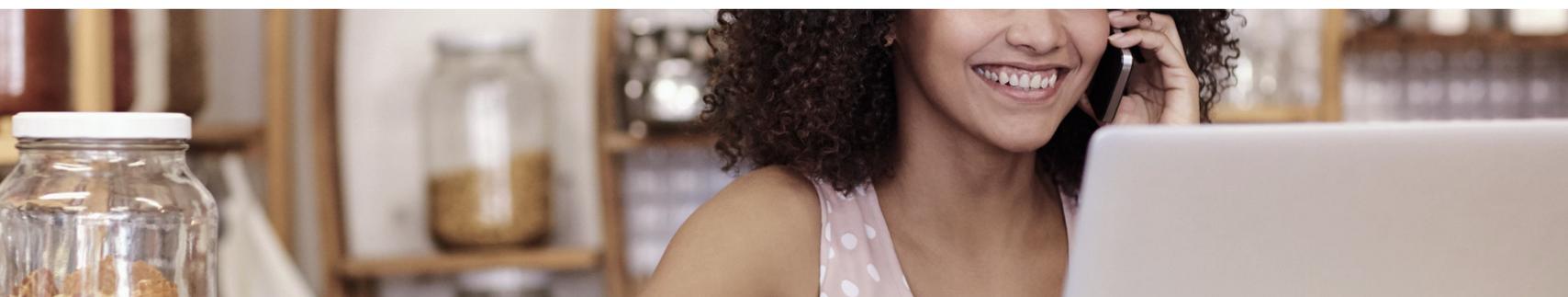
Retourner les produits au vendeur ou au fabricant.

Votre plan d'affaires : Créez ou modifiez votre plan d'affaires pour y inclure votre stratégie de commerce électronique. Vous pourrez ainsi veiller à ce que votre marque, votre budget et votre expérience client soient toujours cohérents.

Règle générale, les [plans d'affaires complets](#) comprennent des stratégies financières, marketing et opérationnelles, en plus d'une analyse exhaustive du marché et de sa taille. Vous assurerez ainsi le succès de votre entreprise, même dans des secteurs où la concurrence est féroce.

Votre site Web : Le site Web de votre commerce électronique doit être pensé pour les appareils mobiles et les utilisateurs, en plus d'être optimisé pour augmenter les visites. N'oubliez pas de respecter les pratiques exemplaires en matière de référencement sur et hors page, notamment en ajoutant des liens de retour de qualité et des pages de produits optimisées. Le référencement est-il toujours pertinent? Mais bien sûr! Consultez les statistiques suivantes pour constater à quel point le référencement traditionnel reste d'actualité :

- Environ 33 % de l'achalandage des sites Web de commerce électronique provient de résultats organiques. (Source: [Wolfgang Gang](#))
- Près de 70 % des consommateurs utilisent encore la barre de recherche des sites Web de détaillants en ligne. (Source : [Shopify](#))
- Les résultats organiques demeurent l'une des stratégies de marketing améliorant le plus le RCI des marques. (Source : [Shopify](#))



Si vous envisagez de modifier votre site Web, veillez à ce qu'il soit réactif et, surtout, adapté aux appareils mobiles pour éviter les mauvaises expériences clients qui peuvent influencer vos revenus.

N'oubliez pas de bien concevoir la version mobile de votre site Web, car environ

85.65%

des transactions sont abandonnées en ligne. (Source : [OptinMonster](#))

Il faut de

8-10 points de contact

dans l'ensemble des canaux interentreprises en ligne pour que les entreprises clientes fassent un achat. (Source : [Shopify](#))

Votre site Web doit aussi contenir des pages de produits de qualité comprenant tous les détails dont vos clients ont besoin pour prendre une décision d'achat.

- Environ **88% des consommateurs** affirment que les pages de produits détaillées sont essentielles pour prendre une décision d'achat. (Source: [OptinMonster](#))

Pour démontrer la valeur de vos produits surtout à vos nouveaux clients, utilisez des évaluations de la clientèle mettant en valeur la fiabilité de votre entreprise au lieu de vous fier aux publicités traditionnelles.

- Selon une étude menée par Performance Marketing World, **84 %** des millénariaux ne croient pas ce que les publicités conventionnelles leur présentent. (Source: [Search Engine Journal](#))
- Un sondage BrightLocal a révélé que **49 % des consommateurs** accordent la même valeur aux évaluations qu'aux recommandations de leurs proches. (Source: [Search Engine Journal](#))



Plus important encore, votre site Web et vos systèmes de commerce électronique doivent être intégrés à vos solutions d'expédition : si vous ne pouvez pas livrer vos produits à temps, même une page de produits détaillée ne pourra épargner l'évaluation de vos clients. Qu'entend-on par expédition intégrée?

Lorsqu'un client achète un article en ligne, cet achat est automatiquement confirmé et sa livraison est prévue.

Le client reçoit ensuite un numéro de repérage et des mises à jour sur l'état de sa livraison à mesure que son colis est préparé, emballé et sorti pour livraison.

L'intégration de la technologie ne vous permet pas seulement de gagner du temps en automatisant vos processus, elle vous permet aussi d'inspirer confiance à vos clients. Ils savent alors qu'ils peuvent s'attendre à des livraisons rapides et fiables en achetant dans votre boutique en ligne. Pour obtenir plus de renseignements, jetez un coup d'œil aux [solutions d'intégration des services d'expédition](#) de Purolator offertes sur différentes plateformes de commerce électronique de premier plan.





**Des budgets aux nouveaux
marchés : saisir les occasions
de croissance du commerce
électronique**



Partir à la conquête de nouveaux marchés est une méthode éprouvée de favoriser la croissance de votre entreprise de commerce électronique. Pour ce faire, vous aurez toutefois besoin de mettre en place une approche se servant d'analyses de données et de stratégies de marketing. Voici l'un des principaux problèmes auquel vous ferez face : un récent sondage a révélé que [66 % des acheteurs du segment interentreprises croient que l'exécution des commandes et le suivi sont parsemés d'obstacles](#). Vous devez donc accorder la priorité à l'établissement d'un partenariat avec un fournisseur d'expédition qui peut acheminer vos produits vers de nouveaux marchés, offrir un repérage des colis fiable et respecter des normes strictes en matière de livraison.

Que vous ouvriez une boutique en ligne ou que vous élaboriez [vos stratégies de logistique pour la chaîne d'approvisionnement de votre commerce électronique](#), n'oubliez pas de prendre en considération vos coûts de démarrage et récurrents, notamment ceux pour la conception et le développement de votre site Web, la gestion des stocks, le marketing, les opérations, le traitement des paiements et l'expansion vers de nouveaux marchés.



Voici les éléments que vous devriez ajouter dans votre budget alors que vous favorisez la croissance de votre commerce électronique :

Atteindre des marchés dans de nouvelles régions

Conquérir de nouveaux marchés à l'international est une excellente occasion de croissance, mais comment réduire les coûts? Faites équipe avec un [fournisseur de services de livraison qui possède une expertise en expédition transfrontalière](#).

Les petites et moyennes entreprises ne sont pas toutes prêtes à traverser la frontière seules, et c'est pourquoi elles devraient faire appel à un fournisseur de services d'expédition avec un réseau étendu. Par exemple, le réseau de Purolator dessert 100 % des codes postaux canadiens, ce qui vous permet d'offrir une livraison fiable à vos clients, même dans les régions rurales et éloignées.

Purolator dispose également d'un vaste réseau aux É.-U. et à l'international pour vous permettre de faire croître votre clientèle encore plus.

N'oubliez pas que votre boutique en ligne peut atteindre des clients potentiels qui n'ont pas accès à vos produits autrement. En travaillant avec un partenaire efficace, vous pourrez tirer parti de ces occasions pour offrir une expérience exceptionnelle à cette clientèle.



Purolator a ce dont vous avez besoin pour commencer à expédier du Canada vers les É.-U.

[Consulter la liste de vérification](#)

Le marketing comme élément essentiel de la croissance du commerce électronique

Assurez-vous d'élaborer une [stratégie de marketing numérique complète](#) comprenant l'envoi de courriels, le référencement naturel et la publicité au paiement par clic. Pour gagner du temps et éviter le surmenage, envisagez d'automatiser vos campagnes de marketing. Vous n'aurez ainsi plus besoin de faire des suivis auprès de votre clientèle ou de choisir à qui annoncer vos promotions.

Les promotions sont une excellente façon de fidéliser votre clientèle : les études démontrent d'ailleurs qu'une promotion ciblée et annoncée en temps opportun peut augmenter vos ventes et réduire le nombre de transactions abandonnées, même si elles semblent superflues d'un point de vue commercial.

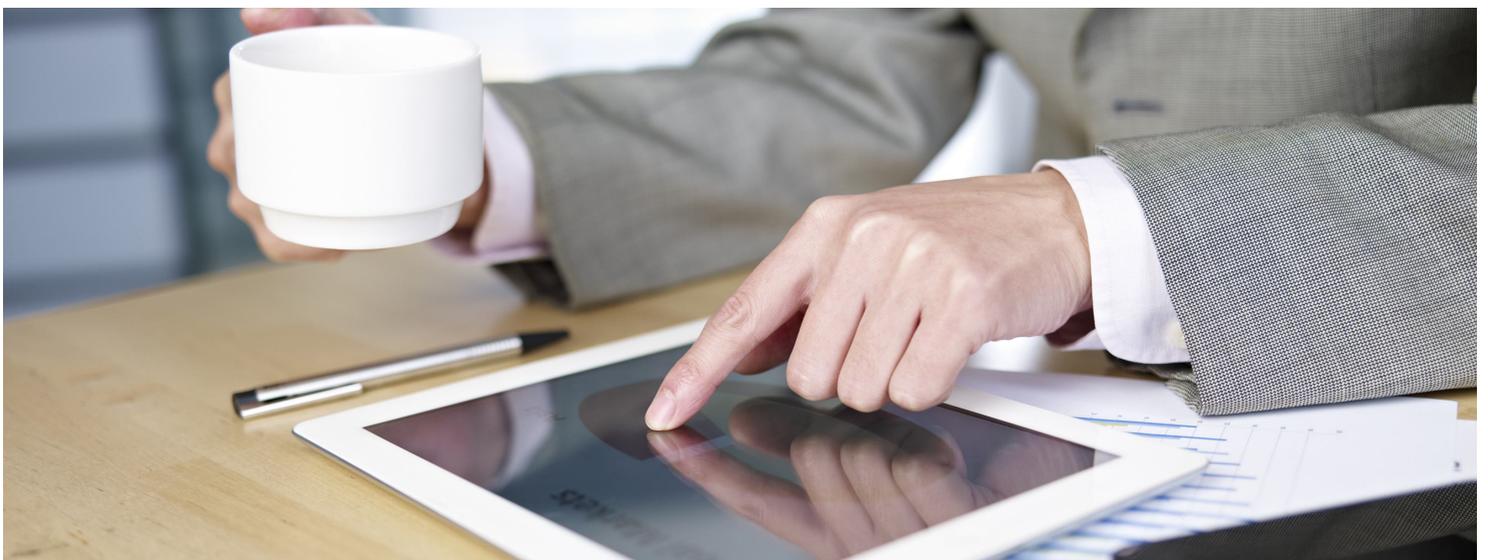
36%

des consommateurs canadiens se tourneraient vers un concurrent pour obtenir une meilleure offre, tandis que 30 % des consommateurs américains et 27 % des consommateurs mondiaux feraient la même chose. (Source : [PwC](#))

Les courriels de suivi de l'abandon de transactions sont ouverts dans environ 45 % des cas et

21%

de ces consultations engendrent des clics publicitaires.
(Source : [OptinMonster](#))



L'analyse des données pour améliorer le service et fidéliser les clients

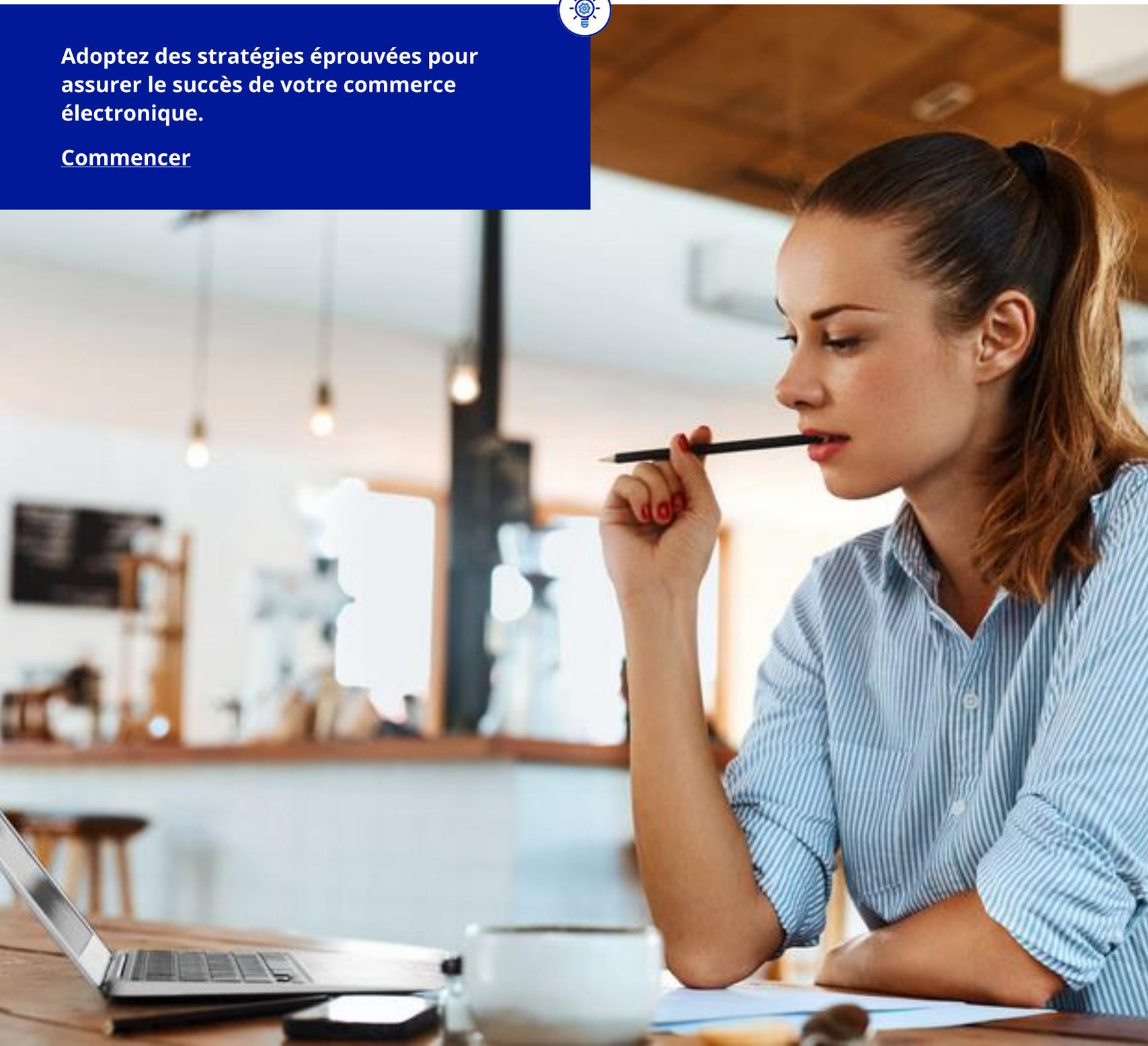
Les données des clients sont précieuses dans le monde trépidant du commerce électronique. L'un des plus grands avantages des achats en ligne consiste en l'obtention de données sur les préférences et les habitudes de vos clients. Tirer parti des rapports sur le comportement des utilisateurs, des tendances et des analyses Web pour effectuer les tâches suivantes :

- Approfondissez votre connaissance des préférences de vos clients.
- Déterminez les pages qui attirent le plus de visiteurs.
- Trouvez les sites sur lesquels vous obtenez des conversions.



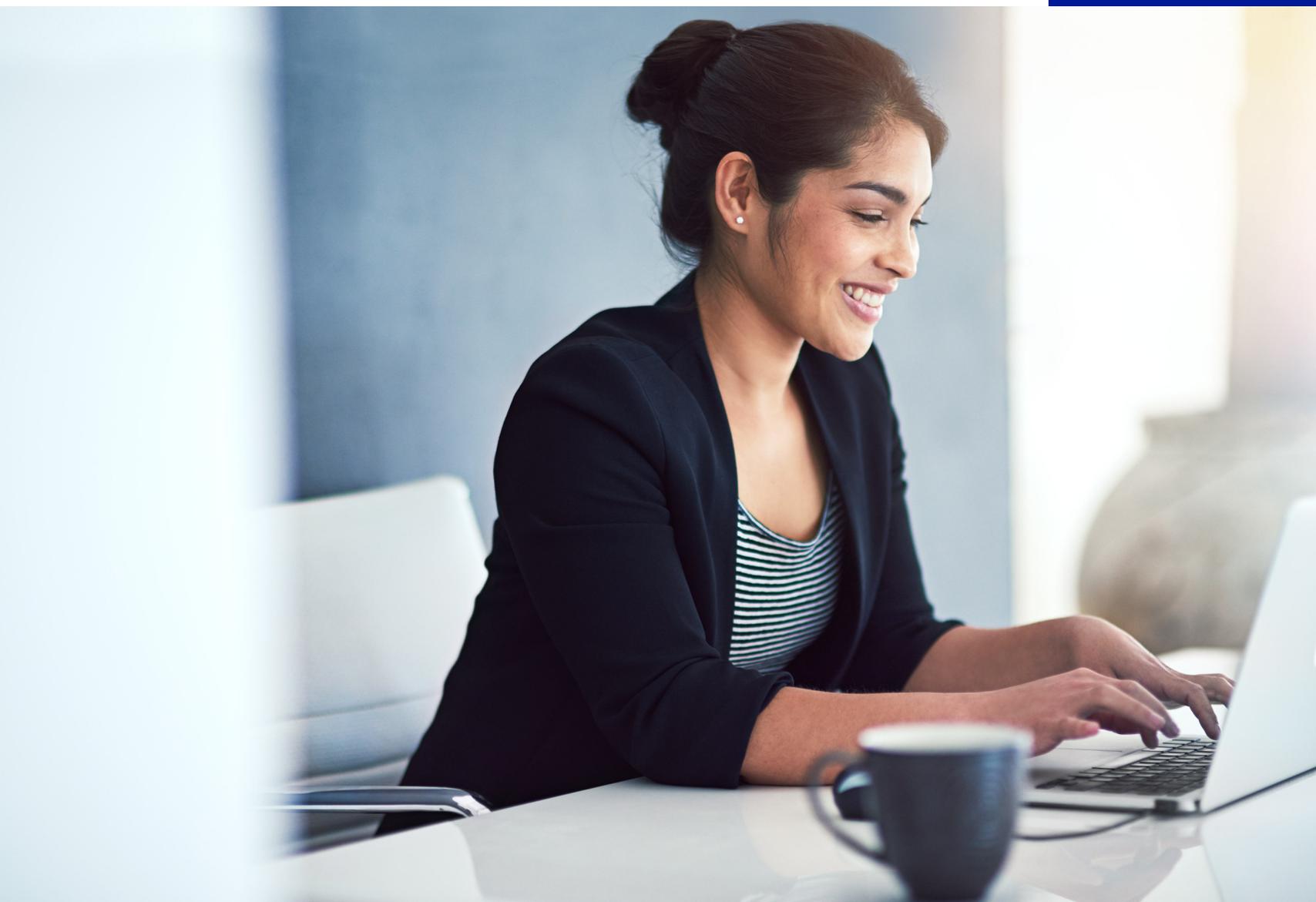
Adoptez des stratégies éprouvées pour assurer le succès de votre commerce électronique.

Commencer



**Actualiser l'expérience de
commerce électronique
pour fidéliser la clientèle**





Les ventes en ligne sont de plus en plus populaires et les consommateurs exigent qu'elles soient plus conviviales, personnalisées et simplifiées. C'est pourquoi [55 % des chefs de file du marché du commerce électronique interentreprises](#) sont plus susceptibles de déployer des technologies de vente concurrentielles pour répondre à la demande des clients. Toutefois, il existe un écart entre leurs attentes et l'offre des entreprises de commerce électronique.

Selon [un sondage numérique de Deloitte mené en 2023](#), même si environ 80 % des entreprises avec une boutique en ligne croient que leurs clients « aiment l'expérience de magasinage qu'ils offrent », moins de la moitié d'entre eux sont satisfaits.



Répondez aux attentes de votre clientèle avec à Mes choix Purolator, une expérience de livraison en ligne entièrement personnalisée et pratique.

[S'inscrire](#)

Votre entreprise peut répondre aux attentes changeantes des consommateurs, voire les surpasser, si vous adoptez les approches stratégiques suivantes :



Tirez parti de l'analyse des données



Fidéliez la clientèle



Offrez des retours sans tracas

Tirez parti de l'analyse des données : Vous pourrez prendre des décisions d'affaires plus éclairées, ce qui donnera un avantage concurrentiel à votre entreprise. Servez-vous de l'analyse des données pour examiner notamment les comportements de navigation et l'historique d'achat de votre clientèle afin de lui offrir une expérience de magasinage plus personnalisée. Son parcours sera ainsi amélioré et lui donnera envie de revenir vous visiter.

Vous devriez également utiliser l'analyse des données, surtout celles sur le comportement des consommateurs, pour bien segmenter vos clients. Par exemple, Northmill, une entreprise de services financiers, a [augmenté son taux de conversion de 30 % grâce à des stratégies de segmentation de la clientèle](#). Cette technique permet à votre entreprise d'envoyer des communications plus pertinentes à vos clients.

Fidéliez la clientèle : En plus des courriels de confirmation habituels contenant les reçus et les renseignements d'expédition, vous pouvez également envoyer des courriels de suivi pour vous assurer que vos clients sont satisfaits de leurs achats.

Si vous offrez des rabais ou des crédits en ligne en échange d'évaluations, vous pourriez diminuer votre taux de retours.

À mesure que votre clientèle augmente, songez à mettre en place une solution de marketing automatisée pour envoyer proactivement des communications ciblées et faire un suivi auprès des clients actifs ou rétablir le contact avec des clients qui n'ont pas effectué de commandes depuis un certain temps.

Offrez des retours sans tracas : Les [retours](#) sont l'un des grands défis des entreprises de commerce électronique. En effet, les consommateurs retournent 17,6 % de leurs achats en ligne comparativement à seulement 10,02 % des achats effectués dans des magasins physiques, selon [la National Retail Federation](#).

Étant donné la quantité de retours, [votre processus de logistique inverse](#) doit être simple pour le client : une politique de retours complexe ou vague [peut dissuader environ 80 % des clients potentiels](#) de faire un achat. En mettant en place un processus de logistique inverse bien pensé, vous vous avantez, vous et votre clientèle, car vous pouvez remettre vos produits rapidement sur vos étagères et offrir à vos clients une expérience positive qui les encourage à acheter de nouveau auprès de votre entreprise.

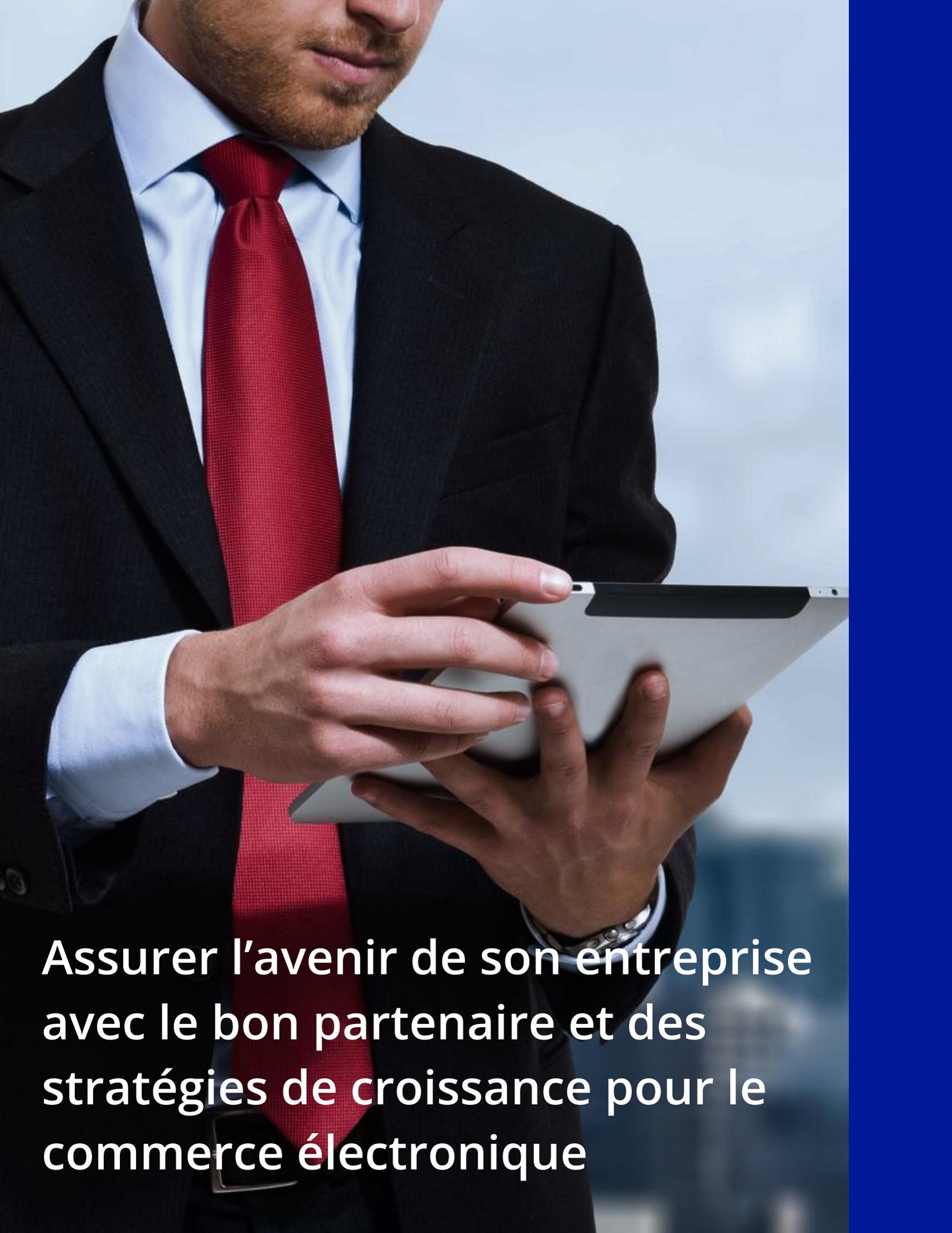
Le processus de logistique inverse idéal



Heureusement, vous pouvez facilement améliorer votre site Web de commerce électronique et réduire le nombre de retours. Servez-vous des données suivantes [du sondage de PwC](#) mené auprès de consommateurs pour découvrir ce que vous pouvez faire pour que vos clients aient moins envie de retourner des articles :

- 42 % des consommateurs sondés ont parlé de la précision des descriptions de produits
- 33 % ont cité les évaluations des clients
- 32 % souhaitaient un [meilleur emballage](#) pour prévenir les dommages durant l'expédition

En plus de vous assurer que votre site Web présente tous les renseignements nécessaires pour permettre à vos clients de prendre des décisions éclairées, envisagez de travailler avec un fournisseur de services d'expédition chevronné pour que vos colis arrivent en un seul morceau. Ce partenariat est particulièrement important pour la livraison en fin de parcours, car c'est dans les derniers miles que tout se joue pour les entreprises de commerce électronique.

A close-up photograph of a man in a dark suit, white shirt, and red tie, holding a silver tablet computer. He is looking down at the device. The background is a blurred cityscape. A solid blue vertical bar is on the right side of the image.

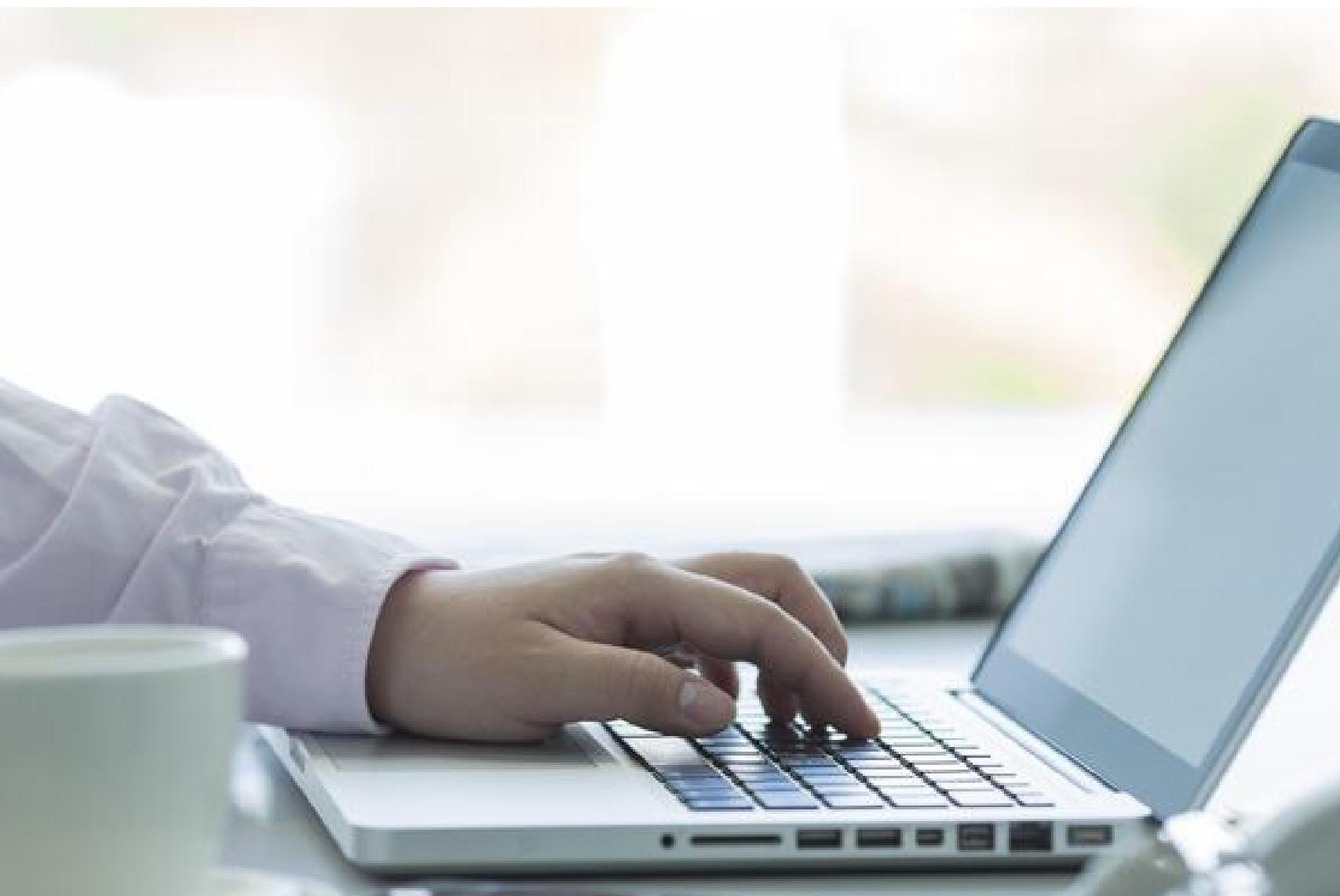
**Assurer l'avenir de son entreprise
avec le bon partenaire et des
stratégies de croissance pour le
commerce électronique**

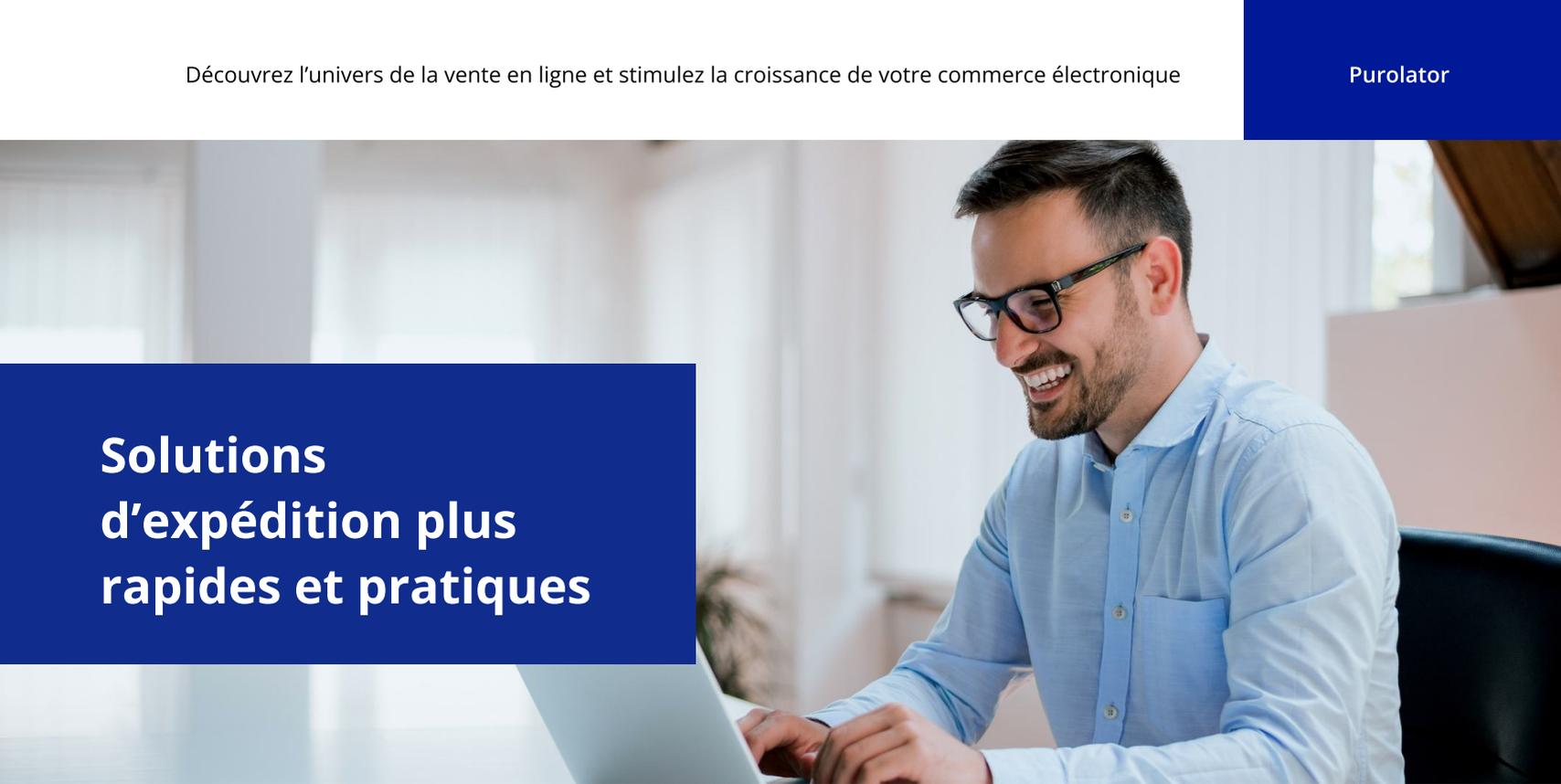
Garder une longueur d'avance sur les tendances et les changements de comportements des clients est essentiel au succès d'une entreprise du secteur du commerce électronique, mais aucune d'avoir peur, même si celui-ci est en constante évolution.

Que vous exploitiez un commerce de détail ou que vous soyez un grossiste de produits industriels, médicaux ou de télécommunications, établir un partenariat avec un fournisseur de services d'expédition chevronné avec des solutions de commerce électronique exceptionnelles vous permet de vous concentrer sur d'autres aspects de votre entreprise, pendant que vos clients continuent de recevoir rapidement des livraisons abordables. C'est là que Purolator entre en jeu.

Les options d'expédition efficaces de Purolator pour votre entreprise de commerce électronique

Nous sommes là pour vous que vous fassiez croître vos activités de commerce électronique ou vous lanciez dans les ventes en ligne pour la première fois. Grâce à Purolator, vous pouvez répondre aux attentes des clients grâce à des options d'expédition rapides qui comprennent un suivi précis, des solutions technologiques intégrées pour vous aider à garder une longueur d'avance sur la concurrence en matière de logistique du commerce électronique, une portée transfrontalière, un processus de retour simplifié et une expérience de livraison en fin de parcours à leur image.





Solutions d'expédition plus rapides et pratiques

Choisissez parmi une sélection de services de livraison fiables qui répondent à la demande croissante des clients pour une expédition plus rapide, tout en desservant 100 % des codes postaux canadiens.

- **Transport de fret LTL et TL:** Purolator se classe au premier rang au Canada pour l'exactitude et le rendement de la facturation chez les fournisseurs de services de transport de fret canadiens. Si vous expédiez sur des palettes, faites confiance à nos [services de transport de fret](#) pour livrer vos marchandises à temps et suivez-les facilement.
- **Livraisons accélérées et le lendemain:** [Purolator ExpressMD](#) offre une livraison garantie le lendemain partout au Canada et est encore plus rapide que ses principaux concurrents. Profitez [du service de livraison le plus rapide au Canada](#), d'un suivi fiable en transit et de plusieurs heures de livraison disponibles pour répondre à vos besoins de niveau de service. Si vous cherchez une option plus économique, essayez Purolator RoutierMC, qui livrera vos colis toute une journée plus rapidement que la concurrence.
- **Service de livraison de produits essentiels:** Si vous devez effectuer une livraison urgente dès que possible, peu importe où se trouvent vos clients dans le monde, vous pouvez tirer parti de notre solution d'expédition la plus rapide. Le [service de livraison de produits essentiels de Purolator](#) offre un système de suivi inégalé et un accès en tout temps à nos spécialistes pour vous assurer que vos envois arrivent à temps à leur destination.

Réduisez les fraudes liées au commerce électronique grâce à un réseau en boucle fermée fiable

Pour réduire le risque de fraude liée au commerce électronique ou de livraisons perdues, vous pouvez faire confiance au réseau en boucle fermée de Purolator. Nous utilisons nos propres actifs 97 % du temps. Par conséquent, vos envois seront rarement traités par des tiers, sans transfert ni courtage. Ayez aussi l'esprit tranquille en sachant que vos envois routiers sont protégés, car tous nos camions ont la certification TSR de niveau 1 de la Transported Asset Protection Association (TAPA).

Optimisez votre expédition grâce aux dernières technologies

Pour répondre aux demandes en évolution des clients du commerce électronique, vous aurez besoin d'un expéditeur qui demeure concurrentiel grâce aux solutions technologiques de pointe. Grâce aux [services Purolator ExpéditionMC électronique – Services Web](#), vous pouvez facilement intégrer nos services à votre boutique en ligne. Nous utilisons l'optimisation des routes pour déterminer la façon la plus courte d'acheminer rapidement vos livraisons aux centres d'expédition ou directement aux clients. En outre, notre [centre de tri national](#) démontre notre engagement à demeurer à la fine pointe de la technologie. Grâce à des fonctions d'automatisation de classe mondiale, notre centre de tri est conçu pour répondre à la demande et acheminer encore plus de colis à destination rapidement, en toute sécurité et de façon fiable.

Atteignez de nouveaux marchés transfrontaliers

Que vous deviez expédier ou recevoir des articles à l'international, vous pouvez tirer parti de notre expertise en matière de livraison transfrontalière pour faire croître votre entreprise et percer de nouveaux marchés. Simplifiez le traitement des envois transfrontaliers grâce à [l'assistant commercial de Purolator](#), qui facilite le traitement des documents pour les douanes. Mettez l'accent sur l'expansion de votre entreprise ou l'exploitation des marchés étrangers pendant que nous vous offrons le soutien dont vous avez besoin pour acheminer facilement vos envois de l'autre côté de la frontière.



Gestion facile des retours

Purolator peut vous aider à simplifier votre [processus de logistique inverse](#) grâce à des solutions d'expédition durables pour offrir une expérience de retour positive à vos clients.

- **Retours sans étiquette:** Les clients n'ont plus à se préoccuper d'imprimer les étiquettes de retour à la maison. Ils peuvent plutôt utiliser un code QR pour imprimer des étiquettes à un point de dépôt de Purolator à proximité.
- **Retours sans emballage:** Pour des retours rapides et durables, nous offrons des commandes de retour sans emballage sans étiquette, sac ou boîte.
- **Lieux d'expédition et points d'accès :** Offrez à vos clients des casiers automatisés, des boîtes de dépôt, des kiosques et des arrêts rapides mobiles pratiques et sécuritaires pour qu'ils puissent facilement [récupérer ou déposer leurs colis au moment qui leur convient](#).

Offrez une livraison personnalisée au « dernier kilomètre »

[Mes choix Purolator](#) offre une grande variété d'options de personnalisation pour une expérience de livraison en fin de parcours inégalée. Que vous livriez aux entreprises ou directement aux consommateurs, vos clients obtiennent une visibilité complète sur leur parcours d'expédition, voient clair les prochaines étapes pour les livraisons manquées et peuvent personnaliser leurs préférences de livraison. Le service est assorti de mesures de sécurité comme l'autorisation de livraison sans signature et la preuve de livraison avec photo. En fournissant des photos confirmant qu'un colis est arrivé à la bonne destination, vous pouvez gagner la confiance des clients envers votre marque tout en améliorant l'exactitude de la livraison.



Visibilité
complète du
parcours de
l'envoi



Prochaines
étapes claires
pour les
tentatives de
livraison
infructueuses



Preuve de
livraison
avec photo



Aucune
application à
télécharger



Préférences
de livraison
personnalisables



Option
d'autorisat
ion de
livraison
sans
signature*

*L'option de livraison sans signature n'est pas offerte pour les envois nécessitant la signature d'un adulte ou du destinataire visé (p. ex., alcool, cannabis, certains types de produits pharmaceutiques ou de stupéfiants, ou d'autres articles assujettis à la réglementation sur les marchandises dangereuses).

Pour donner un exemple concret de Mes choix Purolator, découvrez [comment Purolator a contribué à la réussite du commerce électronique](#) grâce à des livraisons personnalisées le soir et la fin de semaine. Nos experts ont aidé Clearly :

- Livraison de plus de 50 000 commandes aux clients le soir et les fins de semaine
- Améliorer l'expérience client grâce à des délais de livraison plus pratiques et fiables
- Offrir aux clients des options de suivi simples et pratiques



Découvrez comment Purolator peut améliorer la logistique de votre commerce électronique dans notre étude de cas.

[Voir l'étude de cas](#)



La croissance du commerce électronique offre une foule d'occasions pour les entreprises de tous types et de toutes tailles, offrant ainsi une voie numérique pour croître et prendre de l'expansion. Comme nous l'avons vu, il est essentiel de comprendre le paysage du commerce électronique et de s'adapter aux nouvelles attentes des clients pour tirer parti efficacement de ces occasions. En intégrant des stratégies d'optimisation des ventes en ligne, en améliorant l'expérience client, en simplifiant les retours et en utilisant la technologie de pointe, vous pouvez positionner votre entreprise pour le succès dans ce marché dynamique.

Au lieu d'essayer de relever vous-même ces défis, faites équipe avec un fournisseur d'expédition fiable comme Purolator afin que vous puissiez facilement offrir des solutions qui répondent à tous les besoins, de la gestion simple des retours à la livraison personnalisée en fin de parcours, avec la technologie de pointe. Avec les bons outils logistiques et les bonnes stratégies d'intégration des envois en place, votre entreprise peut s'adapter à l'évolution du marché du commerce électronique en toute confiance, percer de nouveaux marchés et prospérer à l'ère numérique.





Découvrez comment Purolator
peut vous aider à exceller dans
le commerce électronique.

[Joindre un expert](#)