

MRC des  
PAYS-D'EN-HAUT



## Optimisez votre présence web afin d'encourager le commerce local

Soutien aux entreprises de la MRC des Pays-d'en-Haut

Aujourd'hui plus que jamais, une présence web optimale permet aux entreprises de rejoindre davantage de clients. En misant sur une expérience numérique moderne et stratégique, les entrepreneurs d'ici font leur place dans le cœur et dans les habitudes de consommation des gens.



### VOUS PROFITEZ D'UNE PLATEFORME DE VENTE EN LIGNE?

Si votre entreprise propose des produits disponibles en ligne, vous avez déjà une longueur d'avance sur la compétition. En cette période d'instabilité économique et de confinement, voici quelques astuces pour optimiser votre offre.

#### Statuez sur une offre claire

L'un des objectifs de la vente en ligne est de faciliter le processus d'achat. Lorsque vous profitez d'une plateforme de commerce numérique, il est important de présenter qui vous êtes et ce que vous proposez dès l'entrée sur votre site web. Une offre trop variée et une personnalité diffuse risquent de confondre les visiteurs. Mettez sur vos avantages concurrentiels et ciblez un seul marché à la fois.

#### Misez sur l'expérience et la convivialité

Tout comme pour un commerce physique, votre boutique en ligne doit offrir une expérience d'achat intéressante, être conviviale et alignée avec votre marque.

Le processus d'achat doit être simple : navigation efficace, contenu cohérent, informations techniques suffisantes et visuel attrayant. Le but premier du commerce en ligne est de simplifier la vie des gens et des entrepreneurs.

## Communiquez sur les bons canaux

Une plateforme de vente en ligne présente vos produits, mais n'est pas toujours votre meilleur outil de communication. Or, vos clients utilisent fort probablement les réseaux sociaux. Facebook, Instagram, Pinterest ou Youtube sont des canaux de prédilection pour proposer vos produits sous une approche humaine, attrayante et accessible. Il s'agit de portes d'entrée idéales pour votre stratégie de promotion.

## Écoutez les besoins immédiats

Demeurez à l'affût des besoins de vos clients. Observez les comportements sur vos plateformes sociales, profitez avec parcimonie de l'actualité et adaptez votre offre. En demeurant créatif, vous saurez non seulement répondre à la demande, mais vous verrez naître des besoins insoupçonnés chez vos clients. Chaque période, saison ou événement peut influencer les besoins des consommateurs.



### **VOUS N'AVEZ PAS DE COMMERCE EN LIGNE? PAS DE PROBLÈME.**

Si au contraire, votre entreprise ne propose pas l'option de vente en ligne, ou qu'elle n'a tout simplement pas besoin de ce type de plateforme, vous devez au moins vous munir d'une présence web adéquate.

La situation que nous traversons en raison du Covid-19 nous le démontre : la consommation est facilement atteinte par le contexte extérieur et seules les entreprises qui s'adaptent pourront survivre.

Gardez en tête ces cinq grands principes :

### Un site web cohérent et efficace

Votre site web doit présenter clairement votre positionnement de marque, votre culture d'entreprise et vos avantages concurrentiels. Dès la page d'accueil, vos produits et services doivent être annoncés de façon dynamique. Votre site complet doit être convivial, de manière à bien diriger les gens d'une page à l'autre et fournir l'information adéquate aux bons endroits.

### Un contenu vivant

Pensez à faire vivre votre contenu en modifiant régulièrement vos images et en ajoutant du nouveau texte. Un site web statique tend à perdre en pertinence aux yeux des moteurs de recherche. Au contraire, une plateforme actualisée vous procurera un meilleur référencement organique et permettra aux gens de vous trouver plus facilement.

## Une technologie adaptée

Votre site web doit présenter une construction moderne, une ergonomie efficace, une communication conviviale et doit s'adapter aux différents appareils tels que les téléphones intelligents. Un site web dépassé, trop lent ou qui n'a pas profité des mises à jour nécessaires sera moins performant, moins intéressant à naviguer et moins pertinent aux yeux des moteurs de recherche.

## Une présence multiplateforme

Votre marque doit utiliser les réseaux sociaux de manière optimale et selon une stratégie de contenu et de promotion équilibrée. Facebook, Instagram, LinkedIn pour ne nommer que celles-ci sont d'excellentes portes d'entrée vers votre site web. Elles sont également tout indiquées pour présenter votre personnalité et pour créer un lien durable avec votre clientèle.

## Un investissement publicitaire censé

Outre le contenu organique et la technologie, vous devez réserver un budget publicitaire afin d'augmenter votre portée. Selon une stratégie bien définie et des objectifs d'affaires atteignables, investissez un montant en publicité sur Facebook ou sur Google. Il est important de trouver un équilibre entre votre portée organique et votre portée payée.

L'importance d'investir dans l'économie locale prend un tout autre sens de nos jours. Soyez de ceux qui misent sur cette nouvelle ère, et assurez-vous d'être parmi les choix des consommateurs, maintenant, et en tout temps.