



ACCÉLÉREZ VOS VENTES MONDIALES GRÂCE AU COMMERCE ÉLECTRONIQUE

Lorsque Bonnie Cook, une couturière de Terre-Neuve, a reçu en 2002 sa première commande d'une veste identique à celle de Keanu Reeves dans le film *La Matrice*, elle ne pouvait s'imaginer qu'elle exporterait vers 53 pays quelque dix années plus tard. Aujourd'hui, AbbyShot est un leader mondial dans la création de vêtements identiques à ceux portés dans les séries télévisées, les films de science-fiction et les jeux électroniques. Grâce à la vente en ligne de la plupart de ses produits, AbbyShot a connu une croissance exponentielle. Nous nous sommes adressés à Grace Shears, la gestionnaire des risques d'AbbyShot, pour découvrir les secrets de la réussite du commerce en ligne de l'entreprise.



Grace Shears,
gestionnaire des risques
AbbyShot

Familiarisez-vous avec l'optimisation des moteurs de recherche

« AbbyShot explore toujours de nouvelles façons d'améliorer ses résultats d'OMR afin d'atteindre plus de clients. Nous sommes très actifs sur LinkedIn, Facebook, YouTube et Twitter et nous bloguons. Nous produisons des vidéos, organisons des concours et faisons réellement la connaissance de nos clients ».

Sachez quand développer et comment y parvenir

« Au départ, toute notre production venait de Mount Pearl, à Terre-Neuve. Puis un jour, nous avons réalisé que nous ne pouvions plus répondre à la demande, si bien que nous avons sollicité l'aide d'une entreprise d'approvisionnement pour trouver des manufacturiers à l'étranger. Nous avons établi de solides relations avec nos nouveaux fournisseurs et les avons fermement mis sous l'aile d'AbbyShot ».

Envisagez le contrôle de la qualité de la production à l'étranger

« Comme nos normes de qualité sont élevées, nous travaillons avec une agence mondiale d'inspection. Elle inspecte nos stocks et supervise notre processus de contrôle de la qualité. Elle nous envoie un rapport détaillé avant expédition avec des photos et des mesures. Les produits doivent être conformes aux normes que nous nous sommes fixées pour nos clients et que nos clients nous ont fixées ».

Rapprochez vos stocks de vos clients

« Nous avons pris la décision courageuse de déplacer 95 p. 100 de nos stocks en dehors du Canada pour nous rapprocher de nos clients. Étant donné que les centres de traitement sont en Caroline du Nord et en Irlande du Nord, nos clients économisent sur l'expédition et les frais de douane ».

Soyez prête à modifier votre stratégie de commerce en ligne

« Lorsque nous avons commencé la distribution vers l'Europe et les États-Unis, nous avons créé trois sites Web, mais nous avons découvert qu'ils étaient en concurrence l'un avec l'autre pour capter l'attention. Nous avons décidé de créer un tout nouveau site Web avec une nouvelle plate-forme et un nouveau look. Cela a augmenté notre OMR et les consultations du site ».

Ayez recours aux conseils et à l'appui d'experts

« Nous avons bénéficié d'une importante aide de la part des gouvernements fédéral et provinciaux. Chez AbbyShot, nous croyons que l'on récolte ce que l'on sème. Le fait de recourir au soutien de l'équipe de FACI pour avoir des réponses nous a permis de réussir d'une façon remarquable ».

« Conseil avisé : cherchez de l'expertise sur le marché

« Appelez les experts dont vous avez besoin pour assurer la réussite de vos affaires électroniques. Organisez des rencontres avec des conseillers de marketing locaux qui peuvent vous dire comment joindre en ligne vos clients cibles. Ils peuvent mettre l'accent sur votre produit ou service, sur la stratégie pour le positionner, sur les moteurs de recherche les plus populaires, les mots-clés que les gens utilisent pour rechercher votre produit ou service sur les sites Web locaux où vous aurez intérêt à faire de la publicité. Il vaut la peine d'investir dans des connaissances de ce genre ».

Kathryn Aleong, déléguée commerciale principale
Halifax (Nouvelle-Écosse)

DATES À RETENIR!

Du 21 au 26 juin 2015
Mission commerciale de FACI à la conférence et foire commerciale de WBENC 2015
Austin (Texas)
conf.wbenc.org

Les 12 et 13 novembre 2015
« Power of the Economy » Conférence nationale de WEConnect International au Canada
Toronto (Ontario)
weconnectinternational.org

Du 17 au 19 septembre 2015
Mission commerciale de FACI au Congrès de développement des affaires GFTG
Orlando (Floride)
goforthegreens.org

Le 8 mars 2016
Journée internationale de la femme | Informations à jour et événements au:
internationalwomensday.com

.....
Pour des informations à jour sur les activités, veuillez nous joindre sur LinkedIn au linkd.in/bwit-faci. Vous pouvez également vous inscrire pour recevoir des alertes en visitant notre site femmesdaffairesencommerce.gc.ca.
.....