

# Créer un réseau de distribution en ligne pour accroître ses ventes

Pour connaître une croissance vigoureuse, une entreprise doit pouvoir offrir ses produits ou services au bon public cible, de manière économique et efficiente. Une bonne façon d'y arriver consiste à définir et à élargir ses réseaux de distribution. Si ce n'est déjà fait, songez à inclure le Web comme réseau de distribution : vous économiserez ainsi temps et espace.

Vous vendez vos produits ou services uniquement dans le marché local ? En développant un réseau de distribution en ligne, vous pourrez élargir votre part de marché à l'échelle nationale et même internationale si c'est ce que vous voulez.

## Options de distribution en ligne

Il existe deux principales options pour créer un réseau de distribution en ligne : le recours à un tiers ou la création de sa propre capacité.

### Réseau de tiers

Vendre par l'intermédiaire d'un réseau en ligne bien établi, comme Amazon, eBay ou des sites sectoriels tels que hotels.com ou Travelocity, permet de déterminer s'il y a une demande en ligne.

Les entreprises tierces offrent déjà des options de paiement, des services d'entreposage, un service à la clientèle et des services de livraison. Vous pouvez vous concentrer sur ce que les gens recherchent plutôt que sur la logistique. Si vos ventes vont bon train, vous pouvez alors envisager de vendre vous-même votre produit en ligne.

Utiliser le réseau de distribution en ligne de tiers comporte toutefois certains inconvénients : vous devez payer des frais correspondant à un pourcentage de vos ventes, et le lien qui vous unit à la clientèle n'est pas le même. Aux yeux des clients, c'est Amazon le vendeur. Vous ne pouvez pas entrer en contact avec eux comme s'ils achetaient directement de vous.

### Réseau personnel

Vous êtes probablement déjà présent en ligne, que ce soit par l'intermédiaire de votre site Web ou de vos activités dans les médias sociaux. Il serait donc peut-être temps de créer votre propre capacité de vente en ligne. Il existe plusieurs applications et produits conçus pour vous aider à monter, plus facilement que vous ne le pensez, un site Web doté de fonctions pour le commerce électronique.

Les avantages sont nombreux :

- ★ Vous pouvez accepter les paiements en ligne, ce qui permet aux consommateurs d'acheter vos produits, peu importe où ils se trouvent.
- ★ Grâce à RBC et à Moneris, vous disposez d'un point de contact unique pour répondre aux besoins de paiement au point de vente et pour assurer le traitement des paiements par carte de crédit (Visa, Mastercard, Discover et American Express). Renseignez-vous sur nos [solutions de paiement en ligne](#).
- ★ Vous pouvez avoir recours à des fournisseurs comme PayPal afin qu'il soit plus facile pour vos clients de vous payer en ligne.
- ★ Comme votre site Web est « ouvert » jour et nuit, les clients potentiels peuvent parcourir, chercher, réserver et acheter vos produits ou services au moment qui leur convient – pas seulement entre 8 h et 17 h.
- ★ Un site Web vous permet de joindre les gens partout dans le monde. Vous pourriez donc attirer des clients à l'étranger et ainsi développer des occasions d'exportation.
- ★ Vous pouvez offrir une meilleure expérience client : les gens aiment acheter des produits en ligne, avoir l'option de réserver en ligne et faire des recherches avant d'acheter.
- ★ Vous pouvez réduire vos coûts. Par exemple, si vous vendez des produits de soin pour la peau, vous économisez notamment sur les frais de rayonnage, d'étalage et de loyer. Vous économisez aussi sur les frais de personnel, car vous n'avez pas besoin d'une boutique physique.

## Vendez plus que votre simple produit

Grâce à la distribution en ligne, vous pouvez étendre votre offre de façon à vendre plus que votre simple produit.

Vous pouvez notamment élargir votre gamme de produits. Prenons l'exemple d'un propriétaire de centre de conditionnement physique. Non seulement peut-il offrir aux clients de s'abonner en ligne, mais il pourrait aussi vendre des suppléments et des vêtements d'entraînement ainsi que des vidéos achetées d'un grossiste.

Vous pouvez aussi étendre votre marché grâce à du contenu en ligne, comme un blogue et des vidéos explicatives sur YouTube et dans les médias sociaux. Votre site Web et vos plateformes de médias sociaux doivent aller de pair. Vos interventions dans les médias sociaux inciteront les gens à visiter votre site Web et donc à accéder à votre contenu.

## Sommaire

Vendre vos produits ou services sur la scène mondiale est une façon efficace et relativement facile de faire croître votre entreprise et d'augmenter vos ventes. En outre, vous élargirez ainsi votre bassin de clientèle en allant chercher des clients à l'étranger. Rien de mieux pour promouvoir votre marque ! La vente de vos produits ou services en ligne vous permet aussi de réduire vos coûts, surtout en ce qui concerne les frais de loyer et de personnel. Vous améliorerez ainsi votre trésorerie. Les réseaux de distribution en ligne sont aussi un excellent moyen de tâter le terrain de l'exportation. Ils vous permettront de mieux saisir le marché international et d'établir des contacts importants.



Le contenu du présent document est fourni à titre informatif seulement et n'a pas pour objet de donner des conseils précis de nature financière, fiscale, juridique, comptable ou autre. Vous ne devez pas vous y fier à cet égard ni agir sur la foi de l'information sans demander l'avis d'un professionnel. Votre conseiller fera en sorte que votre propre situation soit prise en compte et que toute mesure prise le soit en fonction des plus récents renseignements disponibles.