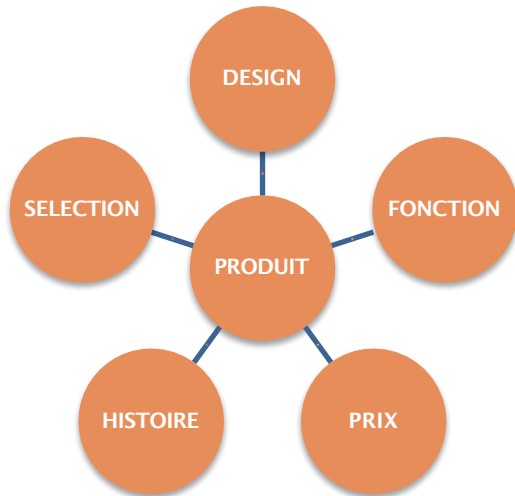


Collection d'exportation : Composants, et lignes de produits

Préalable à l'exportation = Disposer d'un catalogue qui présente sa collection de produits d'exportation et les conditions d'exportation, et d'un site web décrivant l'entreprise, et de comptes de médias sociaux ou d'autres outils de vente en fonction des clients cibles.



Condition de succès :

Disposer d'une collection d'exportation clairement définie qui répond aux attentes de la clientèle cible.

Composants d'un produit vendable

Comprenez ce qui rend votre produit vendable. Utilisez ces éléments pour élargir les gammes de produits en offrant variété et sélection.

Le design : L'esthétique d'un produit. C'est l'un des premiers éléments qui attire un client vers un produit. "Est-ce que ça me plaît ?" Le design comprend la couleur, les motifs, la texture, la forme et la taille.

Le prix : C'est un facteur décisif d'achat par le client final si le produit lui plaît. Le client se pose trois questions s'agissant du prix : "Puis-je me le permettre ?" ; "Le prix est-il justifié compte tenu de la qualité et du design ?" ; "Le prix est-il compétitif par rapport aux prix de produits comparables ?".

Fonction : Comment le produit sera-t-il utilisé ? Répond-il à un besoin de style de vie du consommateur final ? Les produits ayant une fonction spécifique ont une valeur perçue plus élevée que les produits décoratifs. Voir les catégories de produits.

Sélection : La collection de produits offre-t-elle suffisamment de choix pour convaincre un client de commander/acheter ? Les clients aiment avoir une variété d'options afin de choisir celles qui conviennent le mieux à leur entreprise ou à eux-mêmes. Voir les définitions de ligne de produits et de collection de produits.

Contexte spécifique historique ou géographique : Quelle est l'histoire du produit et comment est-elle racontée ? L'histoire peut inclure la façon dont le produit est fabriqué, qui le fabrique, l'impact social ou environnemental, ou les valeurs fondamentales de la marque. L'histoire peut être racontée sur l'étiquette, l'étiquette volante, l'emballage du produit ou par le biais des médias sociaux ou des plateformes en ligne.

Lignes de produits et collection de produits

Les collections de produits d'exportation sont structurées en créant des lignes de produits et des collections de produits distincts.

Ligne de produits : Une sélection de 5 à 20 styles d'un type de produit avec une variété d'éléments, tels que la couleur, le motif, la taille, la texture, le matériau, le prix.

Collection de produits : 2 ou plusieurs lignes de produits aux fonctions complémentaires, généralement au sein d'une même catégorie de produits.

** Une entreprise peut avoir 1 ou plusieurs collections.



Collection d'exportation: Marques de commerce, marques distributeurs et collections pour clients cibles

Votre marque ou celle du distributeur?

Il est important de déterminer si vous voulez vendre une collection portant la marque de vos propres créations exclusives ou une collection de produits spécifiquement conçus pour votre client et vendus sous la marque de votre client.

Collection à votre marque :

- vos créations exclusives
- étiquetées avec votre nom
- emballées avec votre marque

Marque privée et design personnalisé :

- Les produits que vous fabriquez sont vendus sous la marque de votre client.
- vous concevez des produits en collaboration avec votre client ou vous produisez ses designs
- les modèles sont exclusifs à votre client

Différents types de collections d'exportation :

La taille et la variété des collections d'exportation varient en fonction de la clientèle cible.

Collection pour le client final :

Relativement large sélection de produits de marque.

Exemple : 1 collection avec étiquetage, étiquettes et emballage de marque ; 3-5+ lignes de produits avec 5-7 articles par ligne. (25+ codes-barre)

Collection pour les petits magasins de détail :

Vaste sélection de produits de marque.

Exemple : 1 à 2 collections avec étiquetage et étiquettes de marque ; 3 à 5+ lignes de produits dans chaque collection ; 10 à 15+ articles dans chaque ligne. (50+ codes-barre)

Collection pour grand magasin de détail ou grossiste :

Large sélection de produits qui peuvent être modifiés pour créer un design exclusif et personnalisé, sélection qui présente une gamme de design, de techniques, de matériaux et de motifs.

Exemple : 2-3 collections ; 3-5+ lignes de produits dans chaque collection ; 3-5 articles dans chaque ligne. (35+ codes-barre)

*** Créer une collection est un art, pas une science. Il n'existe pas de règles ou de formules spécifiques. Les éléments ci-dessus ne sont que des lignes directrices.*

Auto-évaluation

1 Voulez-vous vendre votre propre marque de produits ou voulez-vous produire des modèles personnalisés vendus sous d'autres marques ?

2 Combien de collections et de lignes de produits proposez-vous actuellement ? Combien d'articles au total dans votre collection ?



Collection Export: Cycle de vie du produit

Préalable à l'exportation = Avoir un plan de développement de vos produits pour créer continuellement de nouveaux designs et de nouvelles offres de produits.

Tous les produits ont un **CYCLE DE VIE**, même si la durée de chaque phase du cycle et sa durée totale varient selon les produits.

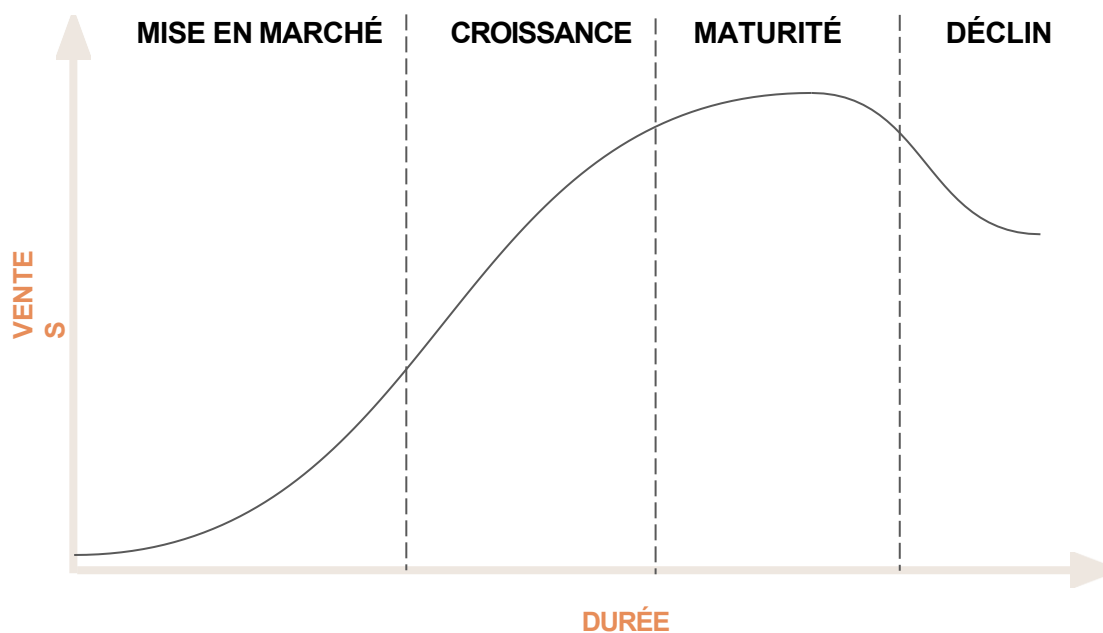
Mise en marché : Nouveau produit introduit sur le marché.

La croissance : Les ventes augmentent progressivement.

Maturité : Les ventes plafonnent et la croissance ralentit.

Baisse : Baisse des ventes.

LE MODÈLE DE CYCLE DE VIE DU PRODUIT



Collection Export:

Plan de développement de produits

Plan de développement de produits:

Les entreprises exportatrices de produits d'artisanat doivent disposer d'un plan de développement de produits afin de garantir un flux continu de nouveaux produits à commercialiser.

Trois étapes pour créer un plan de développement de produit :

1. Décrire toutes les étapes du développement d'un produit pour votre entreprise
2. Identifier qui est responsable de chaque étape du processus
3. Attribuez une date à laquelle chaque étape sera terminée.

EXEMPLE: Plan de développement de produit			
Sequence :	Leader	DATE DE DEBUT	DATE DE FIN
		2021 Automne/Février	2022 printemps/été
Étude de marché	Jose	1er juin 2021	1er octobre 2021
Définir les objectifs	Jose	1er juin 2021	1er octobre 2021
Recherchez l'inspiration	Maria	Juin - 1er juillet 2021	1er novembre 2021
Créer des tableaux conceptuels	Maria	15 juillet 2021	1er décembre 2021
Développer un prototype	Maria	15 juillet - 1er août 2021	Du 1er au 15 décembre 2021
Chercher l'entrée	Jose	Du 1er au 15 août 2021	Du 1er au 15 janvier 2022
Analyser la production et la tarification	Jose	15 août 2021	15 janvier 2022
Finaliser le nouveau produit	Maria	1er septembre 2021	1er février 2022



Collection Export :

Plan de développement de produits

Auto-évaluation

1

Complétez le modèle suivant avec votre plan de production pour votre commande d'exportation moyenne ou minimale. Combien de temps faut-il pour exécuter une commande d'exportation moyenne ou minimale ?

Plan de développement de produit			
Processus	Leader	Date : Saison 1	Date : Saison 2

