

Supports de marketing

Préalable à l'exportation = Disposer d'un catalogue pour les collections et les conditions d'exportation, d'un site web pour les informations sur l'entreprise, de médias sociaux et d'autres outils appropriés pour la clientèle cible.

Deux outils de vente et de marketing nécessaires pour vendre aux magasins de détail et aux entreprises de vente en gros (B2B) :

1. Catalogue d'exportation
2. Site web

Autres outils utiles :

- médias sociaux : Instagram, FaceBook et LinkedIn
- photos ou petite brochure (*important pour la vente aux petits détaillants et aux salons professionnels)
- étiquettes (* important pour la vente aux petitsdétaillants)

Catalogue d'exportation OBJECTIFS :

1. Communiquez sur votre marque et racontez votre histoire
2. Montrer les produits qui peuvent être commandés
3. Fournir des informations pour passer une commande

Liste de contrôle pour le Catalogue d'exportation :

- Nom de la société
- Logo de l'entreprise
- Objectifs et marque de votre entreprise
- Bref historique de l'entreprise
- Photos des produits en fonction du style de vie
- Photos de la fabrication des produits
- Photos d'artisans fabriquant les produits
- Date ou saison du catalogue (*exemple : "Été2020"*)
- Photos de produits sur fond neutre ou blanc
- Images des couleurs, motifs ou matériaux disponibles
- Code produit
- Description du produit
- Dimensions du produit et contenu matériel
- Prix par unité
- Conditions de prix (sortie atelier, FOB, débarqué, etc.)
- Quantité minimale (par article ou par commande)
- Délai de livraison pour produire et expédier la commande minimale
- Méthodes d'expédition
- Conditions de paiement
- Mode de paiement
- Coordonnées pour les commandes d'exportation (nom, courriel, téléphone, WhatsApp)

Auto-évaluation

1

Utilisez la liste de contrôle pour évaluer votre catalogue d'exportation. Manque-t-il des informations importantes ?



Supports de marketing (suite)

OBJECTIF du site web: fournir des informations sur :

1. Vos produits
2. Comment commander
3. Historique de votre entreprise
4. Contacts

*****Remarque importante:**

Si votre entreprise artisanale utilise les médias sociaux (Instagram, FaceBook et LinkedIn) au lieu d'un site web, assurez-vous que les comptes de médias sociaux contiennent les informations de la "liste de contrôle" du site web ou qu'elles sont disponibles dans d'autres supports de marketing.

LISTE DE CONTROLE du site web:

1. Produit : *Décrivez votre collection d'exportation.*

- Techniques de production
- Matériaux
- Catégories de produits
- Photos des produits
- Lien pour télécharger le catalogue d'exportation ou lien pour en demander une copie

2. Passer une commande: *Décrire vos conditions d'exportation et comment passer une commande*

- Conditions d'exportation (commande minimale, délai de livraison, conditions de prix, conditions de paiement)
- Indiquez le nom de la personne qui s'occupe des commandes d'exportation
- Lien pour télécharger le catalogue ou lien pour demander une copie
- Commande en ligne (uniquement pour le consommateur final et facultatif pour les petits magasins)

3. About Us: *Faites part des objectifs, des valeurs qui vous animent, et de l'histoire de votre entreprise.*

- Profils des fondateurs ou de l'équipe de direction
- Histoire de l'entreprise
- Résumé de l'expérience en matière d'exportation
- Adhésion ou affiliation à des organisations
- Déclaration d'impact de votre entreprise dans sa région
- Valeurs et objectifs de l'entreprise

4. Contact: *Comment communiquer avec l'entreprise:*

- Adresse ou localisation
- Téléphone, courriel et/ou WhatsApp
- Liens vers les comptes de médias sociaux
- Formulaire de courrier électronique pour envoyer une demande
- Liens pour s'inscrire aux bulletins d'information par courriel

Auto-évaluation

1

Utilisez la liste de contrôle pour évaluer votre site Web. Manque-t-il des informations importantes ?

