

**Tableau : Informations supplémentaires sur les canaux de vente en ligne**

Forme ou modèle d'affaires	Avantages	Limites	Clientèle(s) cible(s)
<p>Boutique en ligne</p> <p>Vente directe du producteur ou transformateur</p> <p>Exemples :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <a href="#">Ferme Rheintal</a></li> <li>- <a href="#">Délices du Lac-Saint-Jean</a></li> <li>- <a href="#">Ferme Bel alpaga</a></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diversifier ses canaux de distribution;</li> <li>- Vendre sans intermédiaire;</li> <li>- Connaître le profil des acheteurs, garder le contact et recueillir leurs commentaires;</li> <li>- Augmenter l'accessibilité de ses produits et desservir un plus large territoire;</li> <li>- Conquérir le consommateur en tout temps;</li> <li>- Conserver le contrôle sur le service de vente et l'expédition;</li> <li>- Faciliter la gestion de prise de commande;</li> <li>- Etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La moitié des Québécois n'achètent pas en ligne;</li> <li>- Le besoin d'essayer le produit avant l'achat est un frein;</li> <li>- Lors de l'expédition, les produits périssables et les emballages de verre requièrent une plus grande vigilance;</li> <li>- Le modèle d'affaires doit intégrer les frais de livraison ou proposer une formule acceptable pour le cyberacheteur (ex : gratuit pour les commandes de 50 \$ et plus);</li> <li>- Nécessite une aisance avec l'utilisation de la technologie;</li> <li>- Implique des coûts de création et des coûts récurrents de mise à jour du site Internet;</li> <li>- Etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Votre clientèle actuelle et son réseau;</li> <li>- Une clientèle spécifique non locale (ex. : vous vendez un produit de luxe et souhaitez élargir votre bassin de clientèle);</li> <li>- Une nouvelle clientèle au profil concordant à vos produits (ex. : vous vendez de la viande de gibier et souhaitez conquérir une clientèle intolérante à la protéine bovine).</li> </ul>
<p>Les boutiques spécialisées en ligne</p> <p>Exemples :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <a href="#">Terroir Québec</a></li> <li>- <a href="#">Mon épicier bio</a></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diversifier ses canaux de distribution;</li> <li>- Permettre une disponibilité en ligne sans la gestion et les coûts que requiert une boutique;</li> <li>- Déléguer la logistique de facturation et d'expédition;</li> <li>- Profiter de l'attractivité d'un regroupement de produits;</li> <li>- Augmenter l'accessibilité de ses produits et desservir un plus large territoire;</li> <li>- Profiter d'un achalandage déjà existant;</li> <li>- Etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Requièrent de consacrer une commission;</li> <li>- Effet de dissolution à travers l'offre;</li> <li>- La stratégie commerciale de la boutique à elle seule peut ne pas suffire à mousser les ventes;</li> <li>- Moins de liberté qu'avec sa propre boutique;</li> <li>- Etc.</li> </ul>	<p>Clientèle ciblée par le site spécialisé (amateur de produits de spécialité)</p>
<p>L'abonnement ou la formule « boîte » mensuelle</p> <p>Exemples :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <a href="#">Oatbox</a> : L'abonné reçoit chaque mois deux différents mélanges de céréales;</li> <li>- <a href="#">Coffret foodies QC</a>: Boîte découverte de produits;</li> <li>- <a href="#">La thé box</a> (France) : L'abonné reçoit chaque mois une boîte différente de thé mélangé;</li> <li>- <a href="#">La boîte du fromager</a> (France) : L'abonné reçoit chaque mois un assemblage différent de 4 fromages.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vendre sans intermédiaire;</li> <li>- Connaître le profil des acheteurs, garder le contact et recueillir leurs commentaires.</li> <li>- Favorise le rachat automatique;</li> <li>- Permettre une certaine prévisibilité des ventes;</li> <li>- Effectuer une offre saisonnière;</li> <li>- Permettre l'offre « cadeau »;</li> <li>- Etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le concept n'est pas grand public, mais plutôt ciblé à une clientèle spécifique;</li> <li>- Le défi est de conserver les abonnées à plus long terme;</li> <li>- Nécessite de développer de nouveaux produits ou saveurs mensuellement;</li> <li>- Lors de l'expédition, les produits périssables et les emballages de verre requièrent une plus grande vigilance;</li> <li>- Etc.</li> </ul>	<p>Clientèle curieuse et ouverte à des découvertes</p>
<p>Regroupement de producteurs (Écomarché, marchés de solidarité, etc.)</p> <p>Exemples :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <a href="#">Marché Mauricie</a></li> <li>- <a href="#">Centre-du-Québec</a></li> <li>- <a href="#">Marché de solidarité régionale de</a></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Permettre une disponibilité en ligne sans la gestion complète d'une boutique. Le producteur est responsable de l'affichage de ses produits (photo, descriptifs et inventaire disponible);</li> <li>- Profiter de l'attractivité d'un regroupement de produits;</li> <li>- Permettre une certaine</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le mode d'achat et de cueillette des commandes peut être un frein (horaire restreint);</li> <li>- La stratégie commerciale du regroupement à lui seul peut ne pas suffire à faire lever les ventes;</li> <li>- Moins de liberté qu'avec sa propre boutique;</li> <li>- Etc.</li> </ul>	<p>Clientèle locale et sensible à l'achat local</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- <a href="#">Victoriaville</a> <a href="#">Écomarché de l'Avenir</a></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prévisibilité des ventes;</li> <li>- Donner l'opportunité de livrer les produits à un point de chute doté d'équipement de réfrigération;</li> <li>- Les transactions sont orchestrées par l'organisme;</li> <li>- Etc.</li> </ul>		
<p>Les sites d'achats groupés</p> <p>Exemples :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <a href="#">Tuango</a></li> <li>- <a href="#">Groupon</a></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Donner accès à un bassin important d'abonnés;</li> <li>- Garantir un certain volume de vente pour que l'aubaine soit activée.</li> <li>- Les ventes sous forme de « coupon donnant droit à une aubaine » sont payées à l'avance.</li> <li>- Il est possible d'inclure des restrictions à l'offre.</li> <li>- Etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La marge bénéficiaire est faible, étant donné qu'il faut offrir des aubaines et que le site d'achats retire une commission;</li> <li>- Etc.</li> </ul>	<p>Une clientèle sensible au prix</p>