



BÔSAPIN

Mise en marché, les défis, les
réussites!

Historique de l'entreprise

- ❖ Trois amis créent en 2006 Les Trois Planteurs SENC et achètent une terre en Montérégie.



Historique de l'entreprise

❖ En 2012, achat d'une terre à Milan ayant 50,000 arbres matures.



Historique de l'entreprise

❖ En 2013, achat d'une terre à La Patrie ayant près de 200,000 arbres matures.



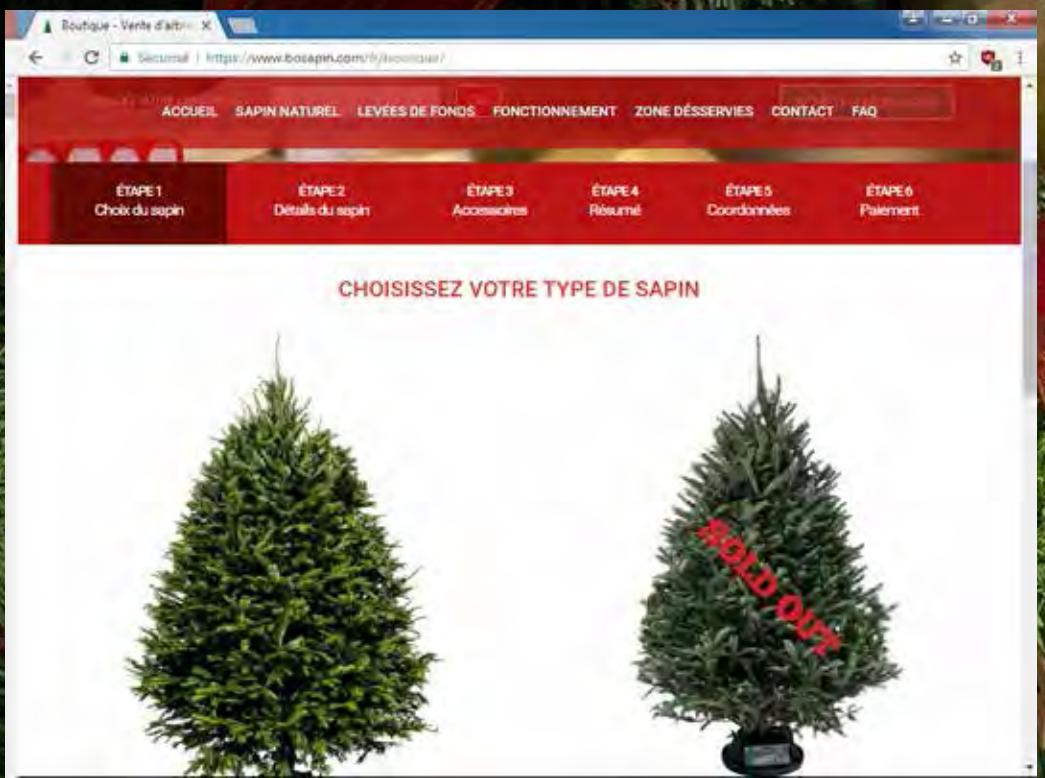
Historique de l'entreprise

❖ En 2013, première vente au consommateur en ligne



Historique de l'entreprise

❖ En 2015, refonte complète de l'image et création de BÔSAPIN!



Historique de l'entreprise

❖ En 2016, un passage à l'émission les dragons!











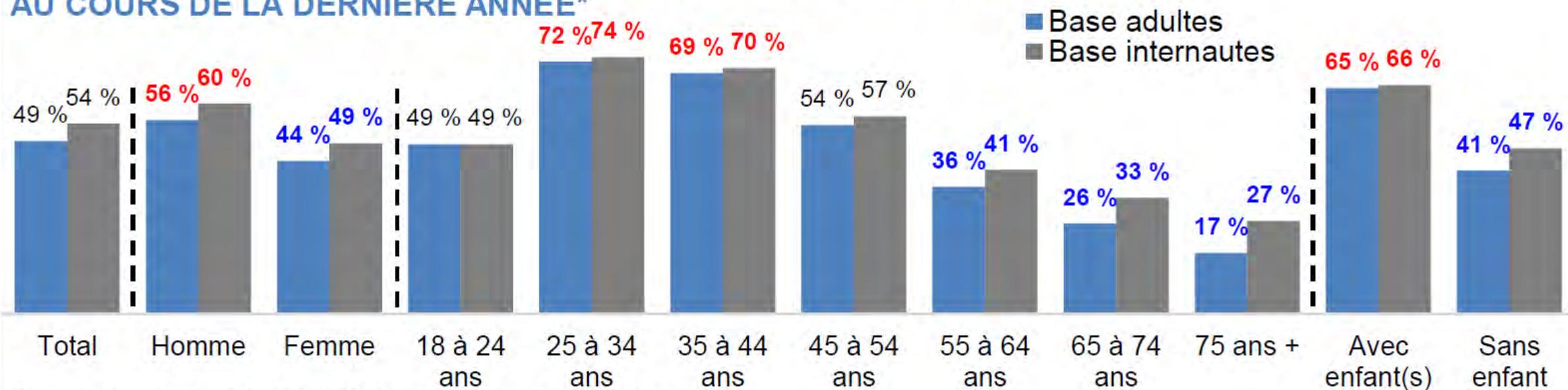


La vente aux distributeurs restent une relation de confiance... oui mais...



Tendances sur le commerce en ligne

ADULTES QUÉBÉCOIS AYANT RÉALISÉS AU MOINS UN ACHAT SUR INTERNET AU COURS DE LA DERNIÈRE ANNÉE*



Base: adultes québécois (n=1 003) et base internautes québécois (n=911)

*En caractères **gras rouges** : résultat significativement supérieur, dans un intervalle de confiance d'au moins 95 %.

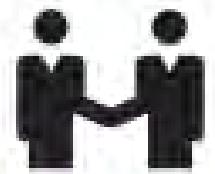
*En caractères **gras bleus** : résultat significativement inférieur, dans un intervalle de confiance d'au moins 95 %

© 2015, CEFRIQ

Tendances sur le commerce en ligne



Les entreprises qui n'ont pas de site Web ne m'inspirent pas confiance.



Une entreprise présente en ligne semble plus crédible.



0 %

50 %

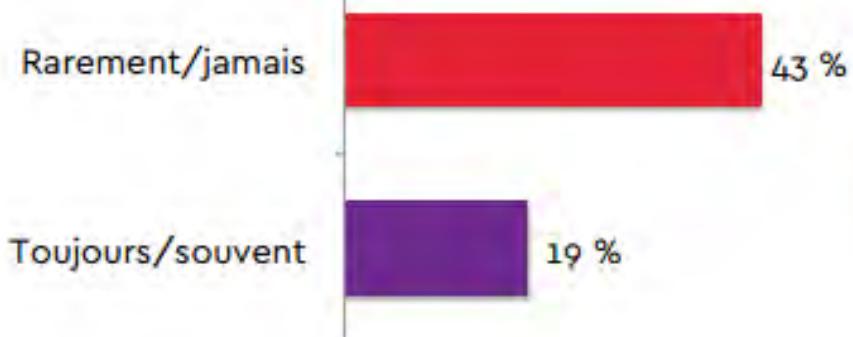
100 %

Tendances sur le commerce en ligne

« Je magasine souvent en ligne, mais je me rends en magasin pour faire mes achats. »



Étude de suivi sur Internet de l'ACEI/The Strategic Counsel



« Je visite souvent les magasins, mais je fais mes achats en ligne. »

Quelques statistiques sur le commerce en ligne

- ◆ 73% des consommateurs vont acheter en ligne s'ils peuvent d'abord regarder un vidéo!
- ◆ 58% estiment que les sociétés qui mettent des vidéos sont plus fiable.
- ◆ 76% des acheteurs trouvent que le service clientèle reflète la manière dont le vendeur considère le client.
- ◆ 68% des acheteurs engagent la conversations sur un chat en ligne.

Quelques statistiques sur le commerce en ligne

- ❖ Les commentaires de clients engendrent une augmentation des ventes de 18%. 77% des consommateurs lisent les commentaires.
- ❖ Ajouter des commentaires sur un site augmente la conversion de 34%
- ❖ 75% des utilisateurs mobiles abandonnent un site lorsqu'il n'es pas adapté aux smartphones.
- ❖ 3 acheteurs en ligne sur 4 déclarent utiliser les réseaux sociaux pour leurs achats

Quelques petits conseils

- ❖ Un analyse de marché est primordial (comprendre à qui on vend!)
- ❖ Un bon plan d'affaire afin de se convaincre et de convaincre les autres!
- ❖ S'unir avec de bons partenaires. Ne pas avoir peur de demander de l'aide ou des conseils.
- ❖ S'informer et s'impliquer.
- ❖ Bien maitriser nos coûts et faire des prévisions
- ❖ Ne JAMAIS suivre le troupeau!