

Comment aider votre petite entreprise à se démarquer en 2021



Le contexte actuel

Les petites entreprises ont reçu beaucoup de soutien durant la pandémie, surtout de la part des acheteurs d'élite.

33 % des acheteurs d'élite ont réalisé plus d'achats auprès des petites entreprises pour les soutenir dans le contexte de la COVID-19¹.

Les acheteurs d'élite font plus de 41 achats sur le Web par année².



L'attrait du magasinage en ligne et local



85 % des consommateurs affirment qu'ils continueront d'encourager autant que possible les petites entreprises après la crise¹.

56 % ont acheté en ligne d'un commerce visité uniquement en personne jusqu'alors ou d'un détaillant nouvellement découvert¹.



Conseils pour les détaillants

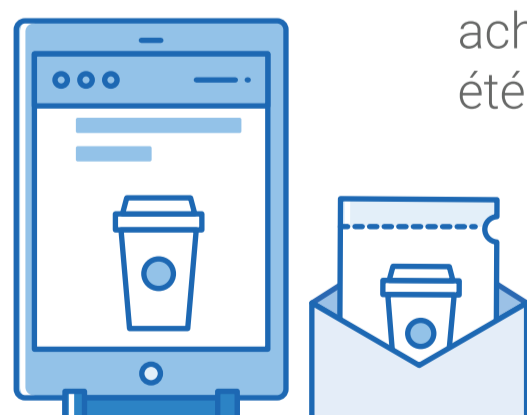
- Puisque **l'on s'attend à ce qu'encore plus de consommateurs canadiens magasinent sur le Web**, vous devez vous doter d'une boutique en ligne si vous voulez tirer parti de cet engouement.
- Veillez à capter l'attention des personnes** qui veulent soutenir votre petite entreprise locale.



Qu'en est-il de la suite?

37 % des acheteurs préfèrent recevoir les offres des petites entreprises locales par la poste plutôt que par d'autres moyens de communication¹.

58 % envisagent de faire le plus possible leurs achats en magasin une fois qu'un vaccin aura été mis au point¹.



Conseils pour les détaillants

- Intégrez le publipostage à votre mix média pour **élargir la portée de vos messages**.
- Communiquez avec les acheteurs **de la manière et à l'endroit qu'ils préfèrent**.

Sources:

1. Postes Canada. 2020 Spring Survey, 20-208, juin 2020 (en anglais seulement).

2. Postes Canada. La vente en ligne au Canada en 2020, 2020.



Solutions pour petites entreprises