mon commerce en ligne

Diagnostic
Accompagnement
Transformation

Présentation du programme Mon Commerce en Ligne

Version 11 octobre 2023

Qui sommes-nous?

Association québécoise des technologies (AQT)

L'incontournable réseau d'affaires des entreprises technos. Forte de ses 500 membres, elle les rassemble, leur permettant ainsi d'accroître la performance de leur organisation. Organisme à but non lucratif autofinancé, l'AQT représente l'ensemble de l'industrie auprès d'instances décisionnelles.

Pour en savoir plus : http://www.aqt.ca

École des entrepreneurs du Québec (ÉEQ)

Le savoir-faire de l'École repose sur plus de 35 ans d'expérience de formation et d'accompagnement en entrepreneuriat, cumulée grâce à son partenaire fondateur, le SAJE accompagnateur d'entrepreneurs, fondé en 1985. Plus de 60 000 entrepreneurs ont été formés depuis l'année 2000.

Pour en savoir plus : https://eequebec.com/

L'origine de Mon commerce en ligne

12 %

En 2020, alors que plus de 80 % de la population achetait en ligne et que la tendance ne faisait que s'accentuer, les détaillant·es québécois·es généraient un faible **12 %** de leurs ventes en ligne.

52 %

La COVID-19 a eu un impact majeur sur les commerçant·es du Québec. Environ la moitié des détaillant·es ont vu leurs ventes chuter. Pourtant, les ventes en ligne ont explosé de **118 %** au même moment.

2021

Voyant l'urgence de la situation, en **2021,** le gouvernement du Québec a lancé un appel à projet pour soutenir l'accompagnement numérique des entreprises du secteur du détail.

22 M $

Le MEIE et le DEC ont fait confiance à l'AQT & l'ÉEQ et investissent **22 M $** pour propulser le virage numérique des commerçant·es québécois·e.

Québec

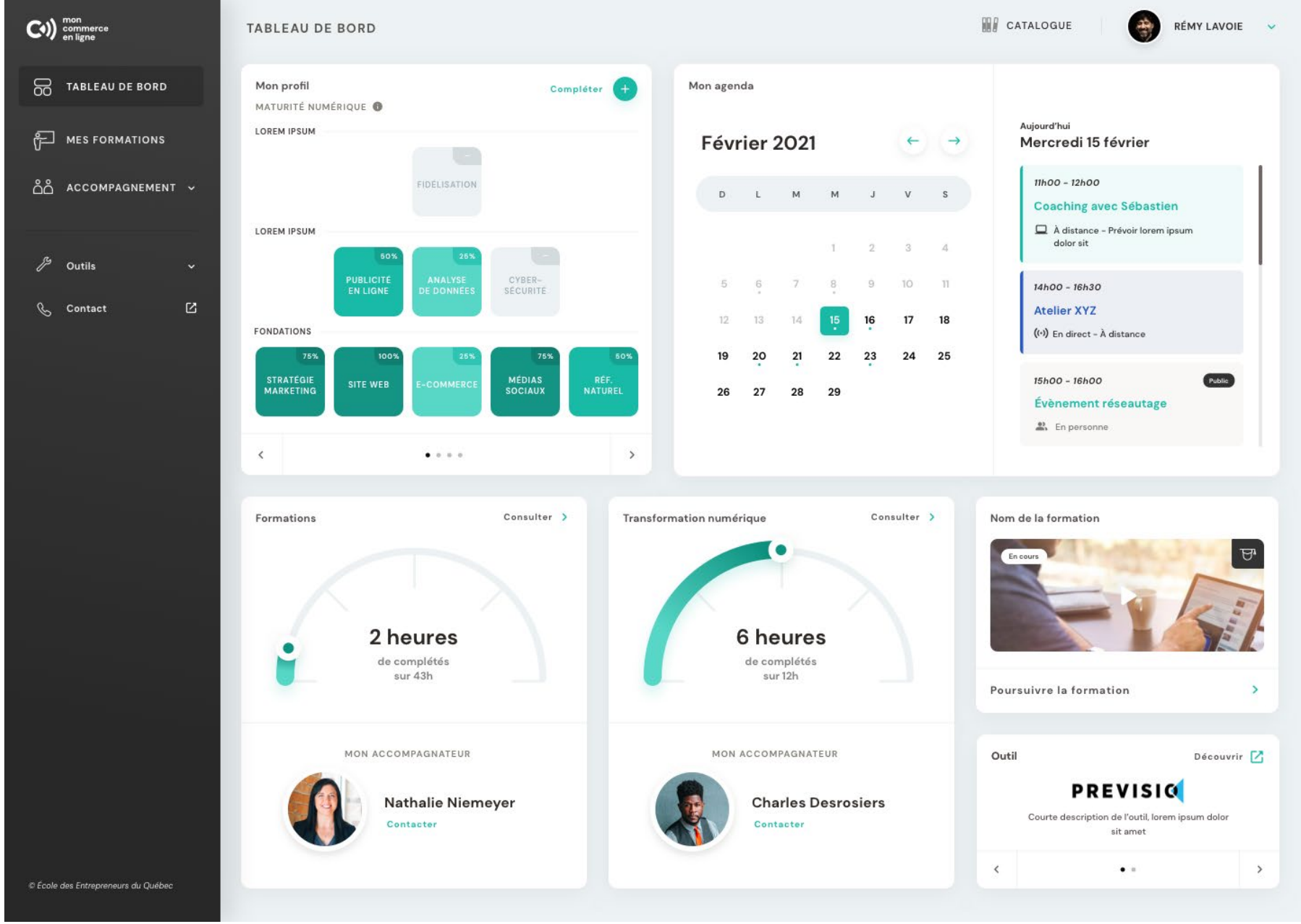
Gouvernement du Canada Government of Canada

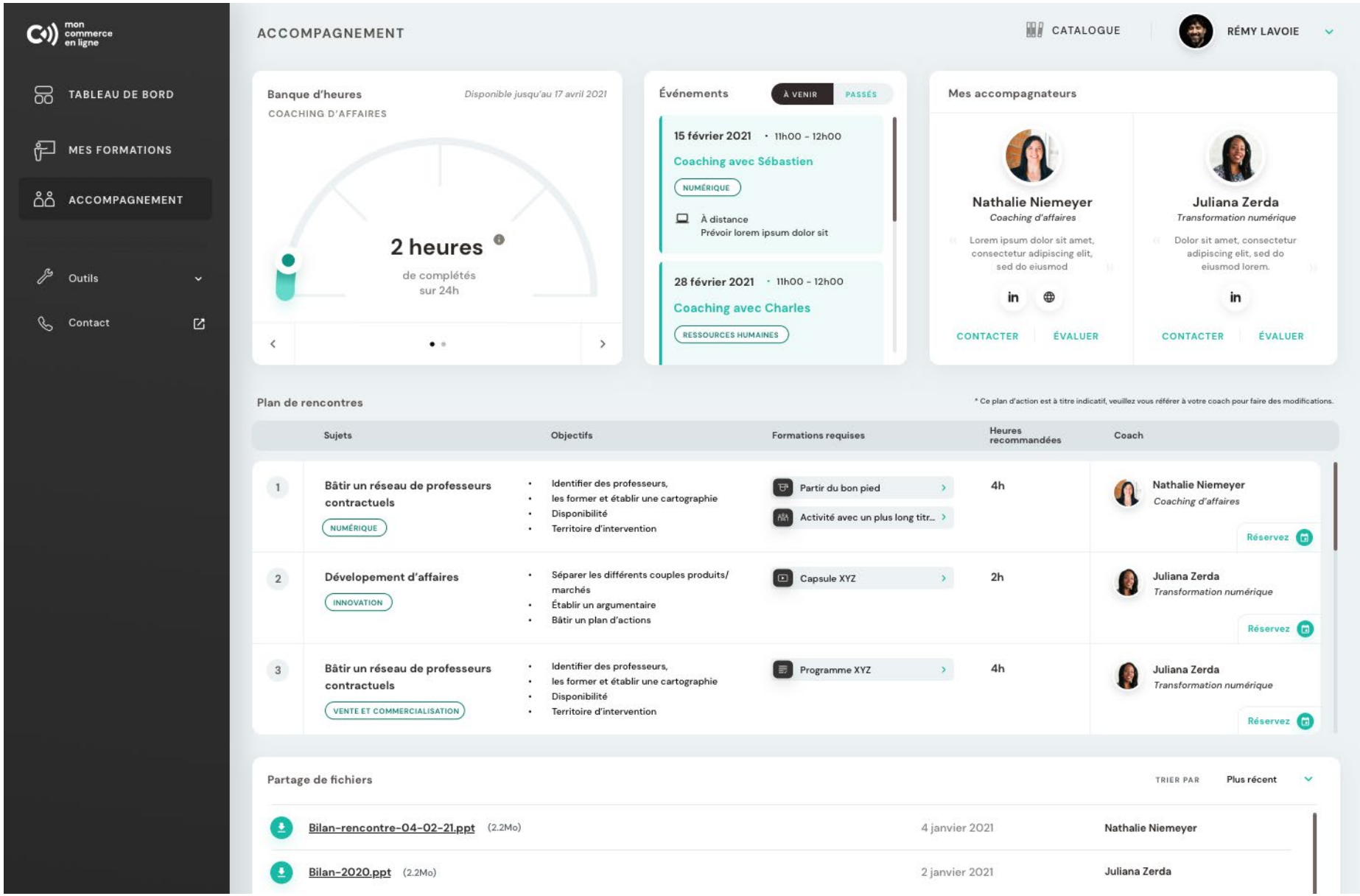
En quoi consiste **le programme?**

Mon commerce en ligne permet aux commerçants de dresser leur bilan numérique et de développer leurs connaissances pour mettre en œuvre un plan d'action numérique.

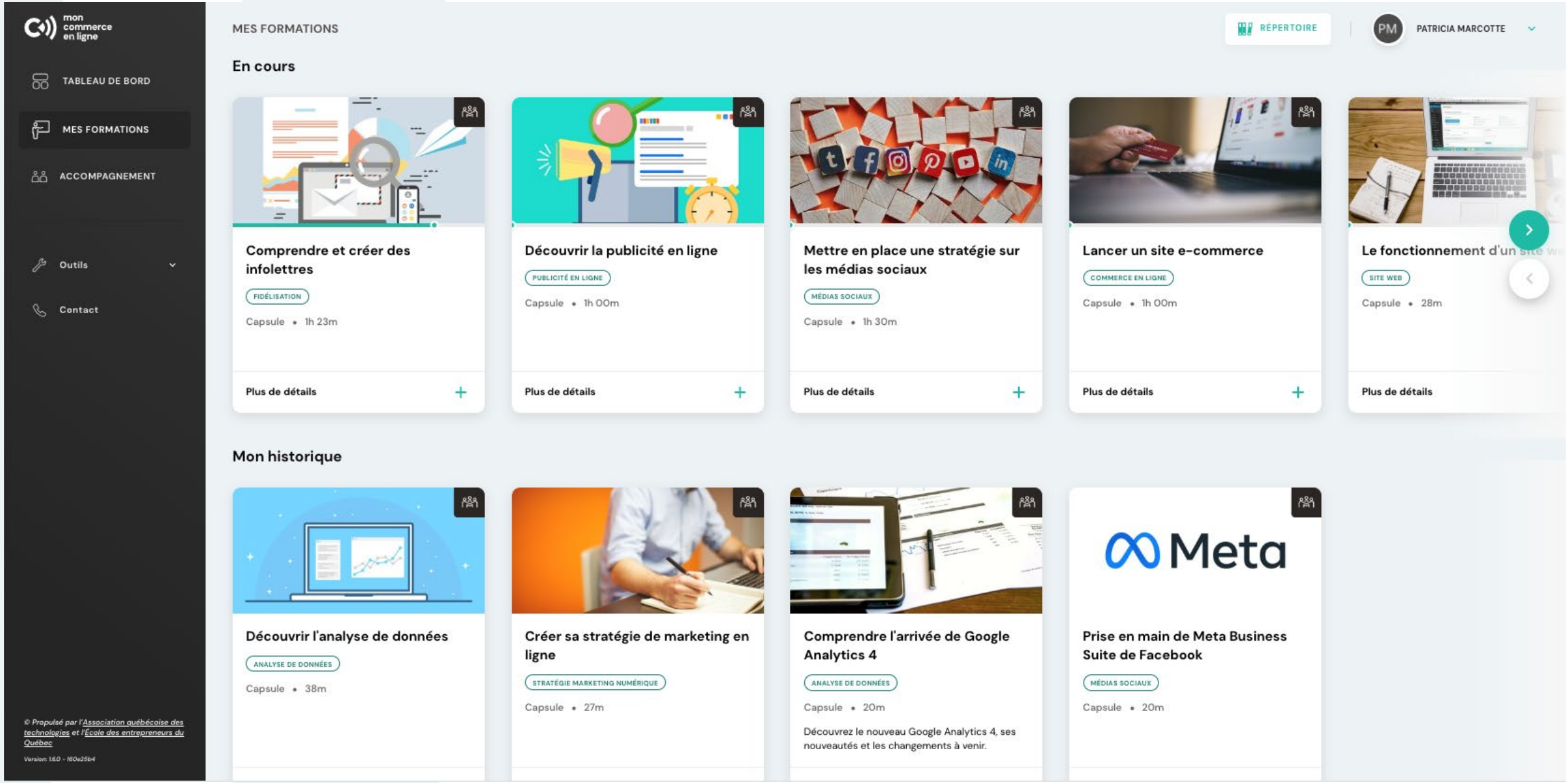
En s'inscrivant au programme, chaque détaillant aura accès à :

- **Diagnostics** d'affaires et de maturité numérique
- **4 heures** d'accompagnement avec un conseiller-formateur d'affaires
- **10 heures** d'accompagnement avec un expert numérique
- **Plus de 100 heures** de capsules de formation adaptées au détail (débutant, intermédiaire, avancé)
- Un accès personnalisé à la **plateforme** Mon commerce en ligne (profil, capsules, gestion des rencontres, suivi des actions à prendre, partage de fichiers, etc.)
- **Outil d'évaluation** des soumissions via Hello Darwin


mon commerce en ligne
TABLEAU DE BORD
MES FORMATIONS
ACCOMPAGNEMENT
Outils
Contact
© École des Entrepreneurs du Québec
TABLEAU DE BORD
CATALOGUE
RÉMY LAVOIE
Mon profil
Compléter
MATURITÉ NUMÉRIQUE
LOREM IPSUM
FIDÉLISATION
LOREM IPSUM
50%
PUBLICITÉ EN LIGNE
25%
ANALYSE DE DONNÉES
CYBER-SÉCURITÉ
FONDATIONS
75%
STRATÉGIE MARKETING
100%
SITE WEB
25%
E-COMMERCE
75%
MÉDIAS SOCIAUX
50%
RÉF. NATUREL
Mon agenda
Février 2021
D L M M J V S
Aujourd'hui
Mercredi 15 février
11h00 - 12h00
Coaching avec Sébastien
À distance - Prévoir lorem ipsum dolor sit
14h00 - 16h30
Atelier XYZ
En direct - À distance
15h00 - 16h00
Public
Évènement réseautage
En personne
Formations
Consulter
2 heures
de complétés sur 43h
MON ACCOMPAGNATEUR
Nathalie Niemeyer
Contacter
Transformation numérique
Consulter
6 heures
de complétés sur 12h
MON ACCOMPAGNATEUR
Charles Desrosiers
Contacter
Nom de la formation
En cours
Poursuivre la formation
Outil
Découvrir
PREVISIO
Courte description de l'outil, lorem ipsum dolor sit amet


mon commerce en ligne
TABLEAU DE BORD
MES FORMATIONS
ACCOMPAGNEMENT
Outils
Contact
ACCOMPAGNEMENT
CATALOGUE
RÉMY LAVOIE
Banque d'heures
Disponible jusqu'au 17 avril 2021
COACHING D'AFFAIRES
2 heures
de complétés
sur 24h
Événements
À VENIR
PASSÉS
15 février 2021 · 11h00 - 12h00
Coaching avec Sébastien
NUMÉRIQUE
À distance
Prévoir lorem ipsum dolor sit
28 février 2021 · 11h00 - 12h00
Coaching avec Charles
RESSOURCES HUMAINES
Mes accompagnateurs
Nathalie Niemeyer
Coaching d'affaires
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod
CONTACTER
ÉVALUER
Juliana Zerda
Transformation numérique
Dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod lorem.
CONTACTER
ÉVALUER
Plan de rencontres
* Ce plan d'action est à titre indicatif, veuillez vous référer à votre coach pour faire des modifications.
Sujets
Objectifs
Formations requises
Heures recommandées
Coach
1
Bâtir un réseau de professeurs contractuels
NUMÉRIQUE
Identifier des professeurs,
les former et établir une cartographie
Disponibilité
Territoire d'intervention
Partir du bon pied
Activité avec un plus long titr...
4h
Nathalie Niemeyer
Coaching d'affaires
Réservez
2
Dévelopement d'affaires
INNOVATION
Séparer les différents couples produits/ marchés
Établir un argumentaire
Bâtir un plan d'actions
Capsule XYZ
2h
Juliana Zerda
Transformation numérique
Réservez
3
Bâtir un réseau de professeurs contractuels
VENTE ET COMMERCIALISATION
Identifier des professeurs,
les former et établir une cartographie
Disponibilité
Territoire d'intervention
Programme XYZ
4h
Juliana Zerda
Transformation numérique
Réservez
Partage de fichiers
TRIER PAR
Plus récent
Bilan-rencontre-04-02-21.ppt (2.2Mo)
4 janvier 2021
Nathalie Niemeyer
Bilan-2020.ppt (2.2Mo)
2 janvier 2021
Juliana Zerda

La plateforme – Formations



A qui s’adresse Mon commerce en ligne

Augmentation des ventes

Publicité numérique, référencement naturel, expérience client (UX), Réseaux sociaux, infolettre, CRM favorisent la conversion en magasin et en ligne!

Développement de nouveaux marchés

Transformer un site « vitrine » en site transactionnel et le développement d’applications (APPs) permettent d’accéder à de nouvelles opportunités!

Accroître la profitabilité

Une bonne compréhension de ses données et un tableau de bord performant sont des outils essentiels à la prise de décision dans un contexte hautement concurrentiel qui requiert beaucoup d'agilité

Optimisation des opérations

Les technologies numériques permettent d’optimiser les processus d’affaires offrant une réponse aux enjeux liés à la pénurie de main d’œuvre et à l’intégration omnicanale

La clientèle cible

Toute entreprise ou organisation établie au Québec et inscrite au Registraire des entreprises **offrant des produits ou des services aux consommateur·trices**, ayant **moins de 100 employés** et **moins de 5 succursales.**

Les organismes à but non lucratif (OBNL) sont admissibles.

Nos facteurs de différenciation

Subventionné par les gouvernements du Québec et du Canada, Mon commerce en ligne **offre un accompagnement individuel abordable aux** commerçants du Québec dans leurs projets de **transformation numérique** visant à augmenter leurs ventes et leur profitabilité.

Accompagnement **INDIVIDUEL** avec des coachs d'expérience

100 % dédié aux commerçant.es du Québec

Accessible & **Abordable**

La valeur du programme: 7500$

Accompagnement complet

$750.00

- **Diagnostic complet** pour établir votre plan d'action
- Accès illimité à plus de **100 heures de formations en ligne**
- **4 heures d'accompagnement** avec un.e spécialiste en affaires
- **10 heures d'accompagnement** avec un.e expert.e du numérique

50 % de rabais aux membres Desjardins

Québec

Gouvernement du Canada | Government of Canada

Étude de cas: Juste Cela

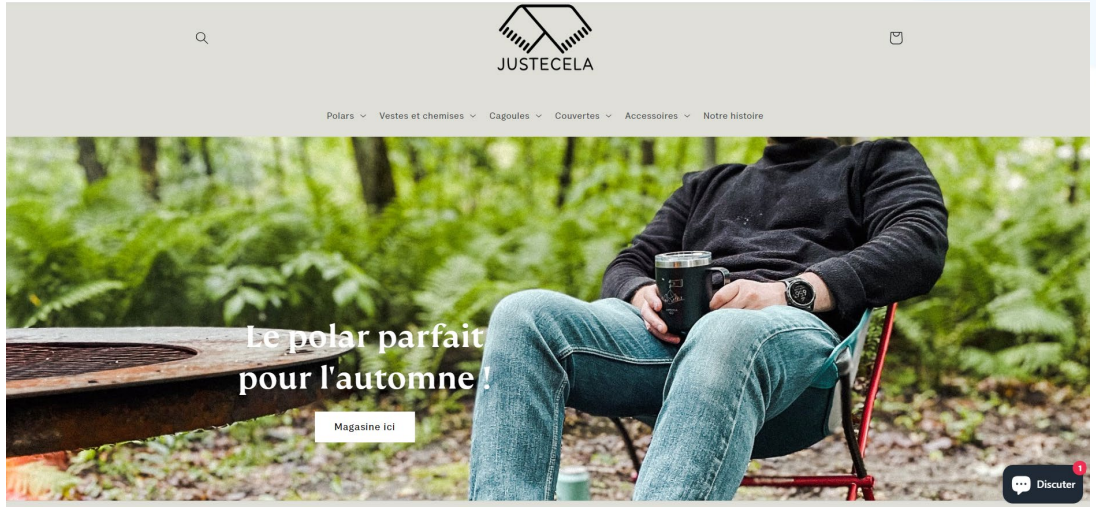
Nom : Catherine Fouquet

Entreprise : Juste Cela

Secteur d’activité: Produits en polar faits au Québec

Région : Estrie

Défi : Revoir sa stratégie d'acquisition client et son site transactionnel après une chute drastique des ventes via ses réseaux sociaux



Comment : Avec l'aide de Mon commerce en ligne, Catherine a réussi à se libérer des algorithmes en migrant sa boutique en ligne, trouvant de nouveaux canaux d'acquisition et revampant son SEO et son infolettre

Résultats : Plus de revenus, plus d'indépendance et une visibilité accrue!

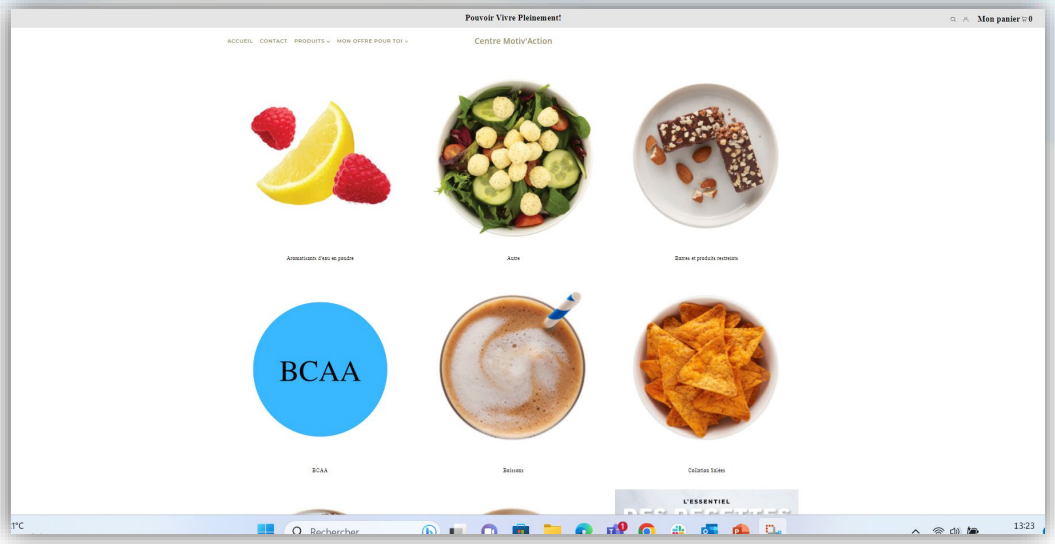
L’histoire de **Catherine Fouquet**

Catherine avait déjà un site web transactionnel et réalisait la majorité des ventes de sa magnifique boutique *Juste Cela* via Instagram. Malheureusement, un changement de l'algorithme sur Instagram a fait complètement baissé les ventes de Catherine qui ne savait plus comment attirer des gens sur son site web et conclure des ventes.

Pour faire bouger les choses, l'entrepreneure s'est inscrite à MCEL pour retravailler non seulement sa stratégie d'acquisition, mais également son site transactionnel, qui présentait plusieurs enjeux à régler pour pouvoir être optimal et convertir davantage. Avec ses coachs, elle a développé une toute nouvelle stratégie et sa boutique a fait peau neuve. Catherine n'est maintenant plus à la merci de l'algorithme Instagram puisque qu'elle génère ses ventes sur sa propre plateforme!

Catherine Fouquet, fondatrice et propriétaire de *Juste Cela*

Étude de cas : Centre Motiv'Action



Nom : Véronique Girard

Entreprise : Centre Motiv'Action

Secteur d'activité: Perte de poids

Région : Abitibi

Défi : Passer d'une boutique qui a pignon sur rue à une boutique en ligne pour être plus libre de son temps

Comment : Avec l'aide de Mon commerce en ligne, Véronique a mis sur pied de A à Z sa boutique en ligne en quelques semaines

Résultats : Plus de revenus, ventes à travers le Québec et plus de liberté!

L’histoire de Véronique Girard

Véronique est une entrepreneure en série qui se passionne également pour les voyages, mais lorsqu'on possède une entreprise qui a pignon sur rue, il est difficile de s'imaginer pouvoir voyager en toute liberté. Avant un voyage en Afrique, Véronique s'est décidée : elle allait dorénavant vendre en ligne, et continuer à générer des revenus même en voyageant.

Cette réflexion l'a poussée à s'inscrire au programme MCEL. Avec l'aide de ses coachs Martin et Pierre, Véronique a établi son plan d'action et le plan d'affaires de sa boutique en ligne. Bien accompagnée, elle a elle-même conçu pas un, mais deux sites transactionnels en quelques semaines.

L'entrepreneure se sent depuis plus libre que jamais!

Véronique Girard, fondatrice et propriétaire de *Axell Coaching*

Merci!

Pour nous joindre :

Info-moncommrceenligne@moncommerceenligne.org