

COMMENT PROMOUVOIR LES PRODUITS QUÉBÉCOIS VÉRIFIÉS EN LIGNE



Voici des idées faciles à réaliser et des exemples concrets pour vous inspirer dans la promotion des produits québécois vérifiés.



1. Des témoignages et des avis clients

- Encouragez les clients à laisser des avis et des témoignages sur les produits québécois vérifiés qu'ils achètent. Ces avis positifs, bien en vue sur votre site web, renforcent la confiance des nouveaux clients et influencent les décisions d'achat.



2. Des photographies de qualité

- Utilisez des photographies de haute qualité (résolution, cadrage, luminosité, etc.) qui montrent les produits sous leur meilleur jour.
- Si le contexte s'y prête, utilisez des images des produits dans des décors inspirés du Québec.



3. Des descriptions de produits détaillées

- Fournissez des descriptions riches et détaillées pour chaque produit, en mettant en avant son origine. Si vous avez des informations à propos de l'histoire du fabricant ou de la méthode de fabrication d'un produit, vous pourriez l'ajouter à la description.



4. Une section et une catégorie dédiées aux produits d'ici

- Créez une section spécifique sur votre site web entièrement dédiée aux produits du Québec. Cela permet aux clients de trouver facilement ces produits et vous affichez aussi votre engagement envers les produits québécois.
- Si vous avez une boutique en ligne, vous pouvez créer une catégorie spéciale *Produits du Québec* pour que le consommateur puisse affiner sa recherche parmi l'ensemble des produits disponibles sur votre site.



5. Les logos des marques de certification*

- Affichez clairement les marques Les Produits du Québec sur les images des produits et dans les descriptions. Cela aide les clients à reconnaître immédiatement les produits locaux et confirme l'authenticité de leur provenance.



6. Des vidéos de produits

- Si des fabricants vous fournissent des vidéos présentant leurs produits ou mettant en valeur l'histoire derrière ceux-ci, intégrez-les sur votre site web. Les vidéos sont très efficaces pour créer une connexion émotionnelle avec les clients.



7. Une FAQ dédiée aux produits du Québec

- Ajoutez une section FAQ (Foire aux questions) dédiée aux produits du Québec que vous vendez en magasin. Pensez aux questions les plus fréquemment posées par vos clients et assurez-vous d'y répondre de façon claire et concise.
- Assurez-vous que cette FAQ soit connue et comprise par vos employés pour qu'ils puissent répondre à toutes les questions de la clientèle. N'oubliez pas que vos employés sont aussi de bons ambassadeurs!



8. Du contenu à valeur ajoutée

- Les fabricants créent régulièrement du contenu éducatif, comme des articles de blogue qu'ils diffusent sur leur site web ou leurs réseaux sociaux. Allez-y, partagez ce contenu sur votre propre site ou vos plateformes sociales.



*Pour utiliser les logos des marques de certification, le détaillant doit au préalable s'inscrire (**c'est gratuit!**) auprès de l'organisme **Les Produits du Québec**.

Plus d'informations :

- ccitb.ca
- lesproduitsduquebec.com

Partenaire principal :

Québec

Partenaire majeur :

Desjardins

Partenaire associé :

Eric Girard
Ministre de l'Énergie,
des Ressources naturelles et
des Opérations d'Énergie
Lucie Lecours
Ministre des Pêches
Mario Laframboise
Ministre de la Santé
Président du conseil du gouvernement

Propulsé par :

ccitb