

COMMENT PROMOUVOIR LES PRODUITS QUÉBÉCOIS VÉRIFIÉS EN MAGASIN



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



1. De beaux étalages thématiques

- Créez des zones spécifiques dédiées aux produits québécois.
- Utilisez des accessoires, des objets, des décorations ou même du mobilier qui évoquent, par exemple, la culture du Québec.
- Pensez également à utiliser le matériel ou les images fournies par le fabricant; vous pouvez les insérer dans des cadres pour embellir votre étalage.



2. Une signalisation spéciale*

- Utilisez des étiquettes, des affiches ou des bannières spéciales pour distinguer clairement les produits du Québec vérifiés.
- Vous pouvez inclure les logos des marques de certification **Produits du Québec** pour attirer l'attention et informer la clientèle sur l'origine des produits.



3. Des promotions et des réductions

- Offrez des promotions spéciales sur les produits du Québec. Cela incite les clients à essayer de nouveaux produits et ils en parleront assurément à leur entourage. **La puissance du bouche-à-oreille!**
- Si vous offrez un programme de fidélité à votre clientèle, vous pouvez donner des points supplémentaires ou des récompenses pour un achat de produits québécois. Cela favorise la récurrence des achats et renforce l'engagement des clients envers les produits d'ici.



4. Des partenariats locaux à mettre en valeur

- Pensez aux entreprises québécoises, ou encore aux entreprises établies dans votre localité, pour trouver des fournisseurs ou établir des collaborations spéciales.

Conseil de pro

Un exemple d'une collaboration unique entre deux entreprises des Basses-Laurentides

Rue Saint-Léon, une boutique en ligne fondée par une entrepreneure de Rosemère, propose des produits exclusifs choisis avec soin, fabriqués par des artisans locaux (vaisselle, produits pour le corps, accessoires décoratifs pour la maison, literie, etc.). La fondatrice s'est associée à l'entreprise Casannita (une entreprise de Sainte-Thérèse ayant reçu sa marque de certification *Fabriqué au Québec*) pour la conception de linges de maison et de nappes.

Pourquoi ne pas afficher en magasin l'histoire de votre partenariat?



5. Des clients bien informés

- Informez vos clients sur les avantages à acheter des produits du Québec; des avantages qui ont des impacts positifs sur eux, mais aussi sur l'économie locale.
- Pensez à remettre des brochures, à apposer des affiches dans votre magasin ou à référer les clients vers le site Les Produits du Québec pour accéder à des capsules vidéo ou à des articles de blogue.



*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 :



Partenaire majeur :



Partenaire associé :



Propulsé par :

