

5 étapes

pour une gestion sans stress de votre entreprise pendant les fêtes de fin d'année



Les fêtes de fin d'année sont peut-être la plus belle période de l'année, non seulement en raison des cadeaux et des cartes de vœux qui les accompagnent, mais aussi parce qu'elles offrent de grandes opportunités commerciales.

Comme vous le savez, c'est aussi l'une des périodes les plus délicates pour les entreprises. Comme le souligne cette étude : en 2020, les ventes en ligne ont **explosé de 50 %** et les dépenses totales ont augmenté de **plus de 300 milliards de dollars** par rapport à 2019.

Il est donc facile de comprendre pourquoi la gestion des commandes en lignes, l'impression de cartes cadeau ou l'envoi et la réception de produits peuvent être compliqués.

Heureusement, nous savons **comment gérer les ventes en période de pointe**. C'est pourquoi nous avons quelques conseils à partager avec vous pour éviter les prises de tête liées aux commandes en ligne, aux expéditions, à l'impression ou à la logistique pendant la période des fêtes et optimiser votre activité. **Tout en gardant vos clients satisfaits !**

1. Expédiez à l'avance

Envoyer et recevoir des cadeaux, c'est génial... sauf quand ils n'arrivent pas à temps ! **Éviter les cauchemars logistiques de dernière minute** est une bonne chose, non seulement pour réduire votre stress, mais aussi pour diminuer vos coûts.

Une étude indique que la capacité d'expédition au niveau mondial pendant les fêtes de fin d'année 2020, entre la semaine précédant la Cyber Week et le 26 décembre, a été dépassée de 5 %. Cela signifie que, potentiellement, plus de 500 millions de cadeaux n'ont pas pu atteindre leur destination finale avant Noël. Lorsqu'il s'agit de la période des fêtes de fin d'année, vous devez anticiper et être prévoyant. Compte tenu des délais de livraison plus longs que la moyenne, des entrepôts pleins et des transporteurs très occupés, planifier à l'avance et identifier les bonnes ressources pour gérer efficacement votre logistique vous permettra d'éviter de vous retrouver dans des situations désagréables. Découvrez nos solutions innovantes pour gérer les aspects logistiques même pendant ces périodes chargées !



[En savoir plus](#)



[En savoir plus](#)

2. Obtenez un code de suivi

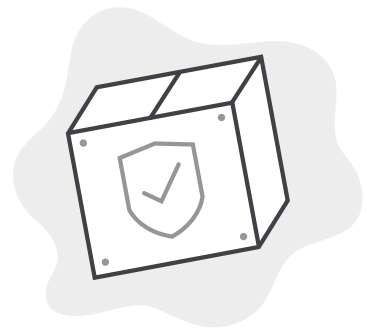
Pendant les fêtes de fin d'année, les services de logistique et d'expédition sont soumis à **une pression sans précédent**. C'est pourquoi il est important non seulement que vos colis et vos commandes soient livrés à temps, mais aussi qu'ils arrivent à la bonne adresse. Comment y parvenir ? **L'ajout d'un numéro de suivi** à vos envois est essentiel si vous voulez garder le contrôle, suivre la progression de vos envois en temps réel et avoir la possibilité de connaître exactement le jour et l'heure de leur arrivée. **Votre Centre MBE fournit un code pour chaque colis** ainsi que des outils pour suivre facilement vos envois nationaux et internationaux.

3. Gardez vos articles en sécurité

Chaque article a **des caractéristiques uniques** dont il faut tenir compte si vous voulez que vos colis arrivent intacts.

Une étude de CNBC indique qu'à la suite de la pandémie, les consommateurs sont plus susceptibles de dépenser pour des équipements de fitness, de la décoration intérieure et des produits de luxe afin d'améliorer leur environnement domestique. Mais aussi comme idées de cadeaux. Si vous devez expédier des articles fragiles ou des objets de valeur, **vous aurez besoin d'un emballage solide**, tandis que si vous devez envoyer quelque chose d'encombrant, vous devrez plutôt trouver **un emballage suffisamment volumineux**. Il existe de nombreuses solutions pour mettre vos biens en sécurité et les assurer en cas de perte ou de dommage.

C'est pourquoi si vous prévoyez d'expédier des cadeaux fragiles, des produits de luxe ou des œuvres d'art, vous devriez demander l'aide de nos experts MBE et recevoir plus de détails concernant nos solutions spécialisées.



En savoir plus

4. Ne négligez pas les acheteurs en ligne



En savoir plus

Ce n'est plus un secret que les acheteurs et les clients passent rapidement des canaux hors ligne aux canaux en ligne. Une étude montre que 58 % des consommateurs prévoient de faire **davantage d'achats en ligne** après la pandémie. Plus de 60 % des clients américains ont déclaré qu'ils préféreraient acheter leurs cadeaux en ligne plutôt que dans un magasin traditionnel.

Vous devez également tenir compte du fait que **de nouveaux canaux sont en plein essor** : l'achat à partir des réseaux sociaux ou le click-and-collect ne sont que deux des nouveaux canaux qui se développent rapidement dans la période post-covid.

Pour relever ces nouveaux défis, vous devez **optimiser votre présence en ligne**, surtout si vous gérez un e-commerce. En effet, l'optimisation de la gestion de vos commandes en ligne et des aspects logistiques est un facteur clé de réussite. Assurez-vous de vous appuyer sur des outils et des plateformes qui vous permettent de contrôler et de gérer facilement tous les aspects.

5. Sortez des sentiers battus, littéralement

La période des fêtes est le moment idéal pour **entretenir vos relations** avec vos clients, fournisseurs, partenaires commerciaux et employés.

En choisissant la meilleure façon de **communiquer la valeur de votre marque** et en renforçant l'image de marque, vous pourrez augmenter vos bénéfices l'année prochaine. **Travailler sur l'image de votre marque**, signifie augmenter la probabilité que votre client cible pense à vos produits ou services dans une situation d'achat.

Lorsqu'il s'agit d'éléments de marque, vous devez également réfléchir à ce qui **sort des sentiers battus**. Les gadgets personnalisés, les cartes de vœux, les solutions d'emballage innovantes et les matériaux durables représentent **la touche finale de votre stratégie pour les fêtes de fin d'année**.

Commencez à réfléchir à la manière dont vous pouvez apporter une valeur ajoutée à votre entreprise grâce à des supports de communication imprimés, des échantillons ou des gadgets. **Si vous avez besoin d'inspiration, il vous suffit de demander à nos experts en impression et en marketing !**



En savoir plus



Contactez votre Centre
MBE le plus proche

