**Les ventes en ligne**

**Lisez attentivement les questions avant d’écouter la chronique**



**Écoutez et faites les exercices**

# **I. Dans quel ordre écoutez-vous les phrases suivantes ?**

1. c'est devenu une habitude quotidienne.
2. Avant la pandémie de la Covid-19, les ventes en ligne augmentaient de plus en plus…

3. Cela s'est produit en raison de la nécessité d'éviter tout contact avec les autres.

4. …il est vrai que le e-commerce existait avant la pandémie…

5. …le comportement humain est difficile à prévoir…

6. …les entreprises ont connu une hausse exponentielle des achats reçus…

7. Alors, faisons connaissance de son développement avec un article publié par Rank Rodi…

8. …s'agit-il simplement d'une adaptation momentanée à une crise sanitaire ?

# **II. Indiquez qui est le responsable du contenu de la phrase.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Enquête CROP** | **Sarah Carey** | **Isabelle Decamps** | **Jordan Myall** |
| Les ventes en ligne ont permis une augmentation dans les ventes des fleurs, plantes, urnes funéraires et produits québécois |  |  |  |  |
| Copropriétaire de Cafellini |  |  |  |  |
| 71% des participants prévoient de continuer à acheter en ligne |  |  |  |  |
| Les ventes via Internet ne diminueront pas en raison de l’habitude |  |  |  |  |
| La proposition de ses produits via Internet permet de compenser la baisse des achats dans les succursales |  |  |  |  |
| Les économies d’argent, de temps et de difficultés feront que les ventes via Internet ne diminuent pas |  |  |  |  |
| 9% des participants considèrent qu’ils achèteront en ligne plus fréquemment |  |  |  |  |
| Propriétaire de CocoNuts |  |  |  |  |
| Copropriétaire du Marché aux fleurs |  |  |  |  |

# **III. Cochez les propositions qui montrent des informations mentionnées dans la chronique.**

1. 🖵 En 2020, Amazon a triplé son bénéfice net.
2. 🖵 Shopify a obtenu une réduction de 75%.
3. 🖵 Les dirigeants des petites entreprises doivent considérer l’entrée dans le monde numérique.
4. 🖵 La proposition des produits des petites entreprises dans le monde numérique va leur permettre une augmentation dans les ventes.
5. 🖵 Être présents dans le monde numérique diminue la compétitivité des petites entreprises dans le marché mondial.
6. 🖵 Le changement global dans le e-commerce ne doit pas être pris en considération par les petites entreprises.
7. 🖵 Les intérêts, les comportements et les préférences des clients doivent être pris en considération si l’on veut survivre dans le monde du commerce actuel.
8. 🖵 Le service à la clientèle et la personnalisation des produits sont beaucoup plus importants actuellement qu’à l’époque du commerce traditionnel.