



Les ventes en ligne



Corrigé

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

1. (8) c'est devenu une habitude quotidienne.
2. (1) Avant la pandémie de la Covid-19, les ventes en ligne augmentaient de plus en plus...
3. (5) Cela s'est produit en raison de la nécessité d'éviter tout contact avec les autres.
4. (3) ...il est vrai que le e-commerce existait avant la pandémie...
5. (7) ...le comportement humain est difficile à prévoir...
6. (4) ...les entreprises ont connu une hausse exponentielle des achats reçus...
7. (2) Alors, faisons connaissance de son développement avec un article publié par Rank Rodi...
8. (6) ...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.