



VENDE DES PRODUITS DE BOUCHE ARTISANAUX EN LIGNE

Jean-Philippe Darcis

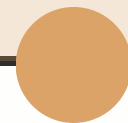
Darcis à l'ère du e-commerce

DATES CLÉS



2010

Création du site vitrine
www.darcis.com et du site de
vente en ligne
www.eboutique.darcis.com



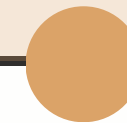
2012

Lancement du site dédié au
concept innovant Chocol@
www.chocol-at.be



2015

Fusion du site vitrine et du site
de vente en ligne sur
www.darcis.com



2021

Refonte du site
www.darcis.com et
intégration du module
Chocol@



Mon compte | Mon panier (vide) FR

LE CHEF | E-SHOP | POINTS DE VENTES | WORKSHOP

Contactez-nous



info@darcis.com

Crapaurue 121 - 123
4800 Verviers

Tél : +32 87 33 98 15
Fax : +32 87 31 14 76

LAISSEZ UN MESSAGE

Nom *

Prénom *

Email *

Sujet *

Message

* Champ obligatoire

Envoyer



Image > L 320px x H 355px
Image pour les points de vente.

WWW.DARCIS.COM

2010

C'est en passant commande chez certains de ses confrères français que Jean-Philippe Darcis décide de se lancer dans l'aventure de la vente en ligne.

Il devient l'un des premiers artisans chocolatiers belges sur le marché du e-commerce.



CONTACT

Crapaurue 125
4800 Verviers
info@darcis.com
087 33 98 15

SERVICE CLIENT

Points de vente
Galerie
Actualités
Contact

NEWSLETTER

Restez en contact et découvrez toutes nos nouveautés

Votre email ENVOYER



Conditions de vente

Mentions légales

Livraison

Réalisé par eyaka



WWW.CHOCOL-AT.BE

2012

Un concept innovant

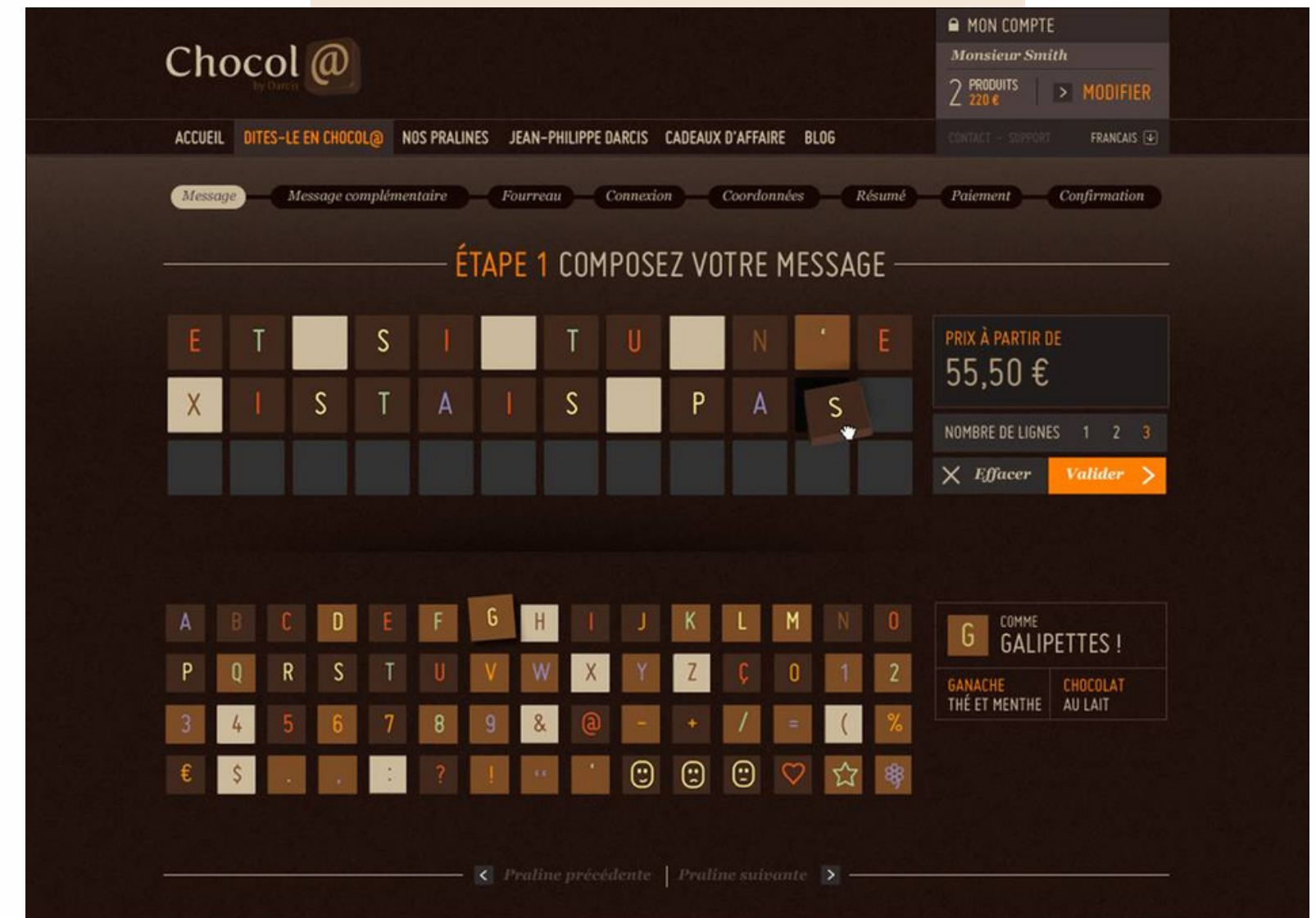
Né autour d'une table entre amis

Un packaging sur-mesure

Pour un transport en toute sécurité

Conservation optimale

Grâce à l'intégration de cold packs

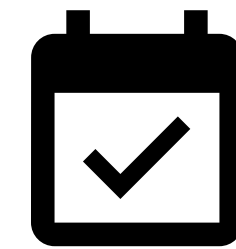


Comment sélectionner les produits ?

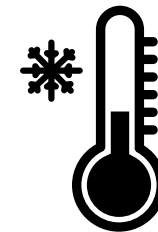
LES DIFFICULTÉS



Fragilité



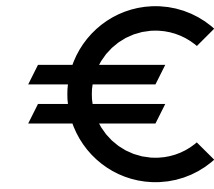
Durée de conservation



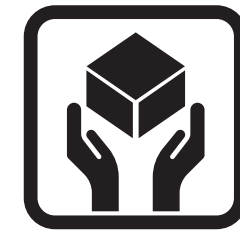
Conditions de conservation

À quel transporteur se fier ?

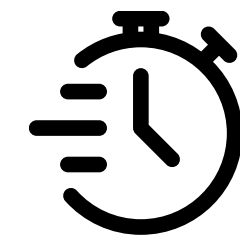
LES DIFFICULTÉS



Frais de transport
Belgique/étranger



Soin apporté aux colis



Délai de livraison

Les difficultés



Temps

La gestion quotidienne d'une plateforme e-commerce est chronophage.



Logistique

Des solutions d'emballage sur-mesure, fiables et écologiques.



Investissement

Equilibre investissement/rentabilité.



Réticences

Freins à l'achat en ligne de produits de bouche.

Les opportunités



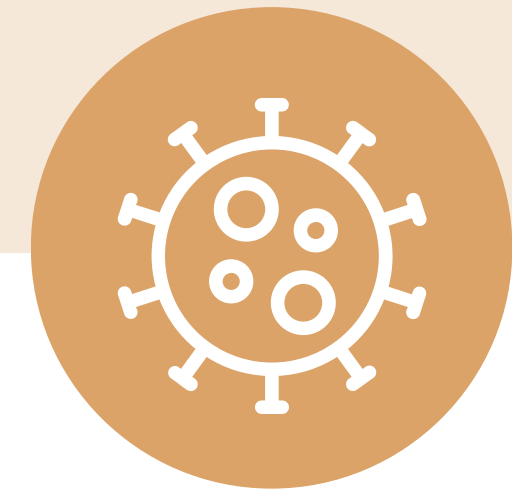
Web-to-store

Les clients consultent et comparent les produits avant de se rendre en magasin.



Clientèle plus large

Dans les zones où nous ne sommes pas/plus présents physiquement.



Covid-19

Comme pour beaucoup, notre e-shop a été salubre pendant la crise sanitaire.

┌

"On obtient des résultats en exploitant des opportunités"

Peter Drucker

