



France Lavoie
Vice-présidente et
directrice générale
de DEVICOM

DEVICOM

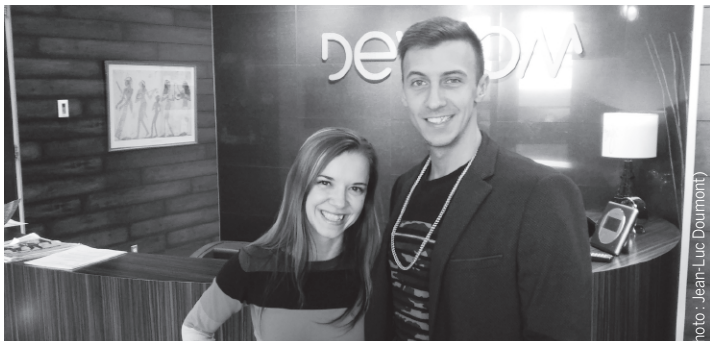
// innovation.et.intégration.
optimale.des.technologies

Bijoux MEDUSA

Faire affaire sur le net, ça vaut de l'or!

Bijoux Medusa s'est démarqué dès son lancement par sa place omniprésente sur les réseaux sociaux (Facebook, Snapchat et Instagram) afin d'atteindre une nouvelle clientèle et de les intéresser aux bijoux. Des affaires en or? Oui, vraiment!

Créant un véritable buzz, Julien Duguay s'est taillé une place privilégiée en quelques semaines parmi les principaux bijoutiers que compte le Québec. Les commandes se réalisent directement par courriel ou par les réseaux sociaux et le propriétaire ne compte pas ses heures pour répondre à sa large clientèle. Quelques mois après le lancement, une boutique s'est implantée à Saguenay avec en plus de l'offre des bijoux, une panoplie de vêtements de qualité pour les jeunes qui apprécient l'univers du hip-hop. Répondant aux besoins des clients, qui dorénavant commandent sur Internet à n'importe quelle heure du jour et de la nuit, Bijoux Medusa a démocratisé l'univers des bijoutiers en le rendant prospère, mais également en rendant le prestige de l'or auprès de la clientèle.



Sur la photo de gauche à droite : Mélissa Lalancette, analyste programmeur chez DEVICOM et Julien Duguay, propriétaire de Bijoux MEDUSA.

Persévérance est le mot qui résume Julien Duguay. Dès le début, le jeune entrepreneur a dû gagner la confiance des principaux acheteurs d'or à Montréal. D'ailleurs, celui-ci a décidé de payer comptant ses premières commandes et bâtir ainsi une relation de confiance avec ses pairs dans le domaine. Son leadership exemplaire lui a permis d'être cité en exemple parmi les meilleures pratiques d'affaires dans ce domaine, car il révolutionne la façon de se procurer des bijoux. Reposant sur un nouveau modèle d'affaires, dont plusieurs n'y croyaient pas du tout, il a intégré une boutique Shopify à sa page Facebook, prenant un grand soin pour la qualité des photos, il a mis en place à travers son réseau, son image de marque et de contenu qui repose sur l'excellence de son service.

L'expérience «Wow client» n'a plus de limite pour le jeune entrepreneur qui offre également la personnalisation des bijoux. De plus, une marque de vêtements a vu le jour et le succès est également au rendez-vous! Bijoux Medusa repose sur des partenaires et des fournisseurs solides qui lui ouvrent de nouvelles portes vers des collections uniques au Québec et prévoit au courant de l'année 2018 ouvrir une succursale dans le Vieux-Québec.

Comment décloisonner le métier de bijoutier et le rendre attractif? Telle était la mission du jeune entrepreneur qui n'a pas hésité à bousculer les règles établies depuis de nombreuses décennies dans ce métier. Bijoux Medusa a misé sur la vente en ligne et les réseaux sociaux pour vendre ses produits.

En collaboration avec Jean-Luc Doumont

À ce jour, nous avons accompagné plus de 1000 entreprises qui ont misé sur l'innovation pour se démarquer de la compétition en faisant affaires avec une entreprise leader dans son milieu.

/////

Présents sur les réseaux sociaux



DEVICOM

// innovation.et.intégration.
optimale.des.technologies

28, Racine Est
Chicoutimi
418 690.2774
info@devicom.com