

Catch Group dépasse tous ses objectifs de croissance grâce à sa marketplace

En moins de 18 mois, Catch Group a développé rapidement ses catégories existantes pour devenir un vrai acteur généraliste transversal. Sa place de marché, qui compte désormais 1,9 million de produits, a permis de d'accroître sa base de client de plus de 50% en seulement un an.



Un partenaire mondial pour répondre à une demande transversale

Catch Group gérait plus de 27 000 produits dans un entrepôt de 25 000 mètres carrés qui atteignait sa capacité maximale. L'entreprise recherchait des possibilités d'expansion permettant d'assurer sa croissance et l'acquisition de nouveaux clients. Le lancement d'une place de marché a été vu comme l'occasion de gagner en attractivité sans avoir à effectuer d'importants investissements sur les stocks.

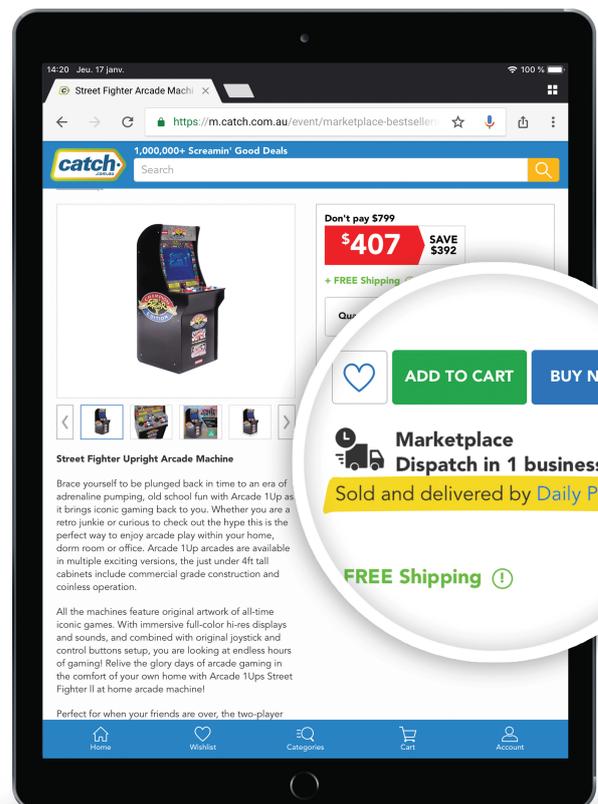
Catch savait qu'il avait besoin d'un partenaire d'excellence pour déployer cette solution avec succès. La décision de s'associer à Mirakl est liée à sa technologie de pointe et à son écosystème de partenaires, s'intégrant aisément dans un environnement commercial existant. Désormais, Catch utilise les données de vente de chaque catégorie pour améliorer les offres de produits sur stock et les décisions d'achat.

« A l'époque, nous recherchions un levier de croissance qui ne soit pas basé sur notre modèle stock-entrepôt. C'est là que la place de marché a pris tout son sens », explique Nati Harpaz, CEO de Catch Group. « Toute société dans le secteur de la vente au détail qui cherche à se développer devrait se pencher sur le modèle de place de marché. C'est un excellent business model, évolutif, et Mirakl a été le partenaire idéal pour nous de par son expertise. »

À propos de Catch Group

Catch Group est devenu un des principaux acteurs du e-commerce en Australie. Sa croissance a débuté avec des marques spécialisées, devenues aujourd'hui incontournables. Sa place de marché est désormais devenue une destination unique pour les consommateurs australiens, proposant des produits allant de la mode et de la beauté à l'épicerie, en passant par les produits pour animaux de compagnie. Mêlant compétitivité et innovation, Catch offre chaque jour à ses clients une expérience d'achat inégalée.

- 10 000 commandes e-commerce par jour
- 10 millions de visiteurs chaque mois
- 1,2 million de clients actifs



Conduire la transformation de Catch

Catch a parcouru le monde à la recherche de la solution SaaS la plus appropriée et il a été très impressionné par le bilan de Mirakl : le nombre de références parmi ses clients, la qualité de ces références et la représentation des acteurs généralistes.

Catch recherchait aussi une solution rapide et fiable. Deux qualités dont l'équipe de Mirakl a su faire preuve de la phase de planification jusqu'au lancement, en offrant un support étape par étape pour permettre aux équipes de comprendre les processus de bout en bout.

« L'une des raisons pour lesquelles Catch a choisi Mirakl est son expertise et son support technique permanent, ce qui garantit une expérience client unique », déclare Talia Lederman, responsable Ventes et Marketing pour la Marketplace chez Catch Group. « L'attention dont Mirakl a fait preuve pour ce projet est exceptionnelle ».

À l'approche du lancement - Catch fournissant les produits et les collaborateurs, Mirakl fournissant la solution et l'expertise - Catch savait qu'il était entre de bonnes mains pour relever tous les défis futurs.



« Dans le processus de définition de la stratégie d'une place de marché, de nombreuses questions peuvent vous mener dans différentes directions. Pouvoir compter sur l'expérience et les conseils d'un partenaire est essentiel pour choisir la bonne voie. L'expérience des équipes de Mirakl et la possibilité d'échanger et de croiser nos idées avec leurs experts nous a vraiment aidé dans cette aventure. »

Nati Harpaz, CEO de Catch Group

Résultats de la place de marché

Dix-huit mois plus tard, la place de marché de Catch continue de stimuler la croissance de l'entreprise. Ce modèle permet à la société d'étendre ses offres et de mieux servir ses clients australiens et étrangers. La marketplace Catch réalise des ventes hebdomadaires de plus de 4 millions de dollars et sa croissance en un an devrait dépasser les 100%.

Désormais un acteur significatif de la révolution plateforme, Catch a rapidement construit un vaste écosystème de vendeurs et de produits. C'est un levier majeur pour attirer de nouveaux clients, qui eux-mêmes permettent à Catch d'attirer de nouveaux vendeurs. C'est un cercle vertueux, ou « effet de réseau » sur lequel s'appuient des plateformes leaders telles qu'Airbnb, Uber et Amazon.

Catch Group a réalisé 99,39 millions de dollars de transactions brutes sur le premier trimestre 2019, soit une augmentation de 72,9 % par rapport au premier trimestre 2018.

- Augmentation de 3% à 28% de la part de la marketplace dans les six premiers mois
- Augmentation de 7000% de l'offre produit
- 1,9 million de références ajoutées en moins de 18 mois
- Plus de 1 000 vendeurs actifs
- Excellence de l'expérience client et haut niveau de fidélisation
- Accueil simplifié et flexible de nouveaux vendeurs

Mirakl concrétise votre stratégie de plateforme en vous permettant de lancer rapidement une place de marché. Les places de marché permettent aux entreprises d'ajouter facilement des produits et des services en mettant en s'appuyant sur des vendeurs tiers et des fournisseurs de services.



PARIS
+33 1 72 31 62 00

BOSTON
+1 844 264 7255

LONDON
+44 20 3355 9932

MUNICH
+49 89 205 008 5012