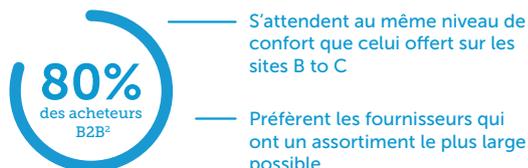


# Dynamisez votre transformation numérique avec une marketplace B to B

## Donnez à vos clients plus de raisons de faire des achats avec une sélection de produits et une expérience plus attractives

Selon Forrester Research, les acheteurs en B to B vont de plus en plus effectuer leurs achats en ligne, et ont une préférence pour les expériences d'achat proches de celles proposées en B to C, comme celle d'Amazon. Ces expériences sont fluides et pratiques parce qu'elles donnent aux acheteurs accès à des produits et des options de livraisons issus de vendeurs tiers, au-delà de la seule gamme de produits proposée en propre par le fabricant, distributeur ou revendeur opérant la place de marché.

La question est donc : pourquoi est-ce que les distributeurs B to B observent cette révolution digitale depuis le banc de touche ? Même si certains distributeurs se revendiquent d'offrir les produits et services les plus attractifs à leurs clients, beaucoup n'ont pas encore profité entièrement des avantages que confère la marketplace en tant que moyen d'étendre leur gamme de produits et leur stock à coût réduit. Au lieu de cela, trop de distributeurs sont en train de regarder passivement Amazon Business faire monter en puissance sa marketplace B to B sur un marché de plusieurs milliards de dollars, et Alibaba faciliter la connexion directe entre les clients et les fabricants pour des produits à bas prix.



disent que les Marketplaces offrent un confort qu'ils apprécient

Malgré ces pressions concurrentielles grandissantes, les distributeurs en B to B ont toujours des relations solides avec leurs clients. L'opportunité pour les distributeurs est de renforcer davantage ces relations, et d'apporter plus de valeur à leurs clients. Pour cela, il est impératif de :

- Reconnaître que le e-commerce est un enjeu stratégique. Beaucoup de distributeurs voient encore le e-commerce comme le remplaçant du fax – un simple outil de prise de commandes. Ces distributeurs sont bien partis pour céder leurs parts de marché à Amazon ou à d'autres acteurs qui proposent l'expérience et l'assortiment que les clients recherchent.
- Aligner les stratégies de vente et e-commerce : Créez un modèle qui incite vos commerciaux à soutenir et promouvoir vos initiatives e-commerce.
- Introduire des vendeurs marketplace pour augmenter la valeur offerte à vos clients. Prenez conscience de l'opportunité de capter une plus large part du budget d'achat de vos clients avec des produits cohérents issus de nouveaux vendeurs que vous n'avez besoin ni de stocker, ni de traiter ou livrer.

## Les marketplaces permettent une croissance rapide et à forte marge pour accélérer votre transformation numérique

### Générez une croissance rentable

- Elargissez l'assortiment de produits et de services jusqu'à des millions de références sans investissements de stock ou de logistique
- Recrutez simplement et rapidement de nouveaux fournisseurs et vendeurs
- Donnez du pouvoir à vos commerciaux avec une offre exhaustive

### Améliorez la fidélité client

- Augmentez le panier moyen en proposant plus de produits
- Utilisez les nouvelles données clients pour optimiser votre assortiment
- Améliorez l'expérience client en unifiant votre offre et celle de vos vendeurs

### Améliorez les opérations internes

- Donnez la possibilité aux fournisseurs, distributeurs et franchises partenaires de vendre directement sur votre plateforme
- Harmonisez et optimisez vos canaux de distribution, en améliorant la visibilité de vos stocks où qu'ils soient
- Encouragez vos commerciaux à tirer parti du canal digital

1. Source: Forrester Research, *Death of a (B2B) Salesman*, 13 Avril 2015.

2. Source: Forrester Research, *Retailers Must Seize The Marketplace Opportunity*, Avril 2016

## Les marketplaces Mirakl transforment les distributeurs B to B en entreprises digitales compétitives

La plateforme marketplace Mirakl est la seule solution entièrement intégrée permettant une expansion de l'offre de produits dans un temps record, un accès à un marché plus large, et des relations vendeurs améliorées – tout ceci avec un investissement initial minime. Mirakl s'intègre directement non seulement dans votre architecture mais aussi dans celle d'autres acteurs de votre écosystème e-commerce (vendeurs,

aggrégateurs...) via une technologie par API de pointe pour une automatisation de l'intégration et de la gestion du catalogue, de la communication avec les vendeurs, et la mise en place et la gestion d'éléments tels que l'expédition et la logistique, le niveau de service client et la performance vendeurs.

### Mirakl Marketplace Platform™



## La plateforme marketplace Mirakl a des fonctionnalités spécifiquement orientées vers les besoins du e-commerce en B to B, telles que :

- **Négociation**  
Permet aux vendeurs de négocier des offres tarifaires avec leurs acheteurs. Cette fonctionnalité inclut une messagerie instantanée qui permet au vendeur et à l'acheteur de communiquer très facilement.
- **Prix dégressif**  
Les vendeurs ont la possibilité de proposer des prix dégressifs en fonction de la quantité commandée.
- **Prix ciblé**  
Grâce à cette fonctionnalité de personnalisation des prix, le vendeur peut afficher des prix différents selon chaque acheteur.
- **Devis**  
L'acheteur pourra désormais demander un devis qui pourra servir de base aux futures transactions entre les deux parties. between the buyer and the seller.
- **Intégration Catalogues**  
Mirakl Catalogue Integration™ (MCI) permet d'intégrer de façon simple et intuitive les différents formats de catalogue des vendeurs tiers, facilitant ainsi l'intégration de nouveaux vendeurs sur la marketplace.
- **Multi-Vendeurs : l'outil de gestion des vendeurs**  
Offre à l'opérateur de la marketplace une vision complète et un contrôle sur le processus de commande. Il peut ainsi s'assurer que les clients qui commandent auprès de différents vendeurs bénéficient de la même qualité de service.
- **Optimisation Logistique**  
Afin de garantir une expédition optimale des produits, Mirakl Marketplace B2B inclut la possibilité de calculer le volume de commande à expédier, lui permettant ainsi de déterminer les coûts d'expédition et de sélectionner le meilleur transporteur.

Mirakl est le leader mondial des solutions marketplace en B to B. Avec Mirakl, les distributeurs B to B peuvent rapidement étendre leur assortiment, accroître leur marché cible et améliorer les relations avec les vendeurs sans coûts additionnels. Faites croître durablement votre activité avec votre propre marketplace.



PARIS  
+33 1 72 31 62 00

BOSTON  
+1 844 264 7255

LONDON  
+44 20 3355 9932

MUNICH  
+49 89 205 008 5012