

Best Buy Canada crée une plateforme Marketplace avec Mirakl pour accélérer sa croissance

Best Buy est la chaîne de magasins la plus visitée au Canada avec plus de 250 millions visiteurs par an sur l'ensemble de ses plateformes, incluant 50 millions de clients dans près de 200 points de vente physiques Best Buy et Best Buy Mobile à travers le pays.

Le défi

Les consommateurs canadiens ont traditionnellement été mal desservis par le commerce en ligne, n'ayant pas accès à beaucoup d'options pour trouver une large sélection de produits à des prix compétitifs. Best Buy Canada, étant l'un des sites les plus visités du pays, souhaitait capitaliser son image de marque pour proposer à ses clients un assortiment plus large et une meilleure expérience d'achat.

Best Buy a un avantage par rapport à eBay et Amazon grâce à ses points de vente physiques, dans lesquels les clients peuvent retourner ou retirer leurs commandes. Cependant, proposer une gamme qui rivalise avec Amazon demeure compliqué car :

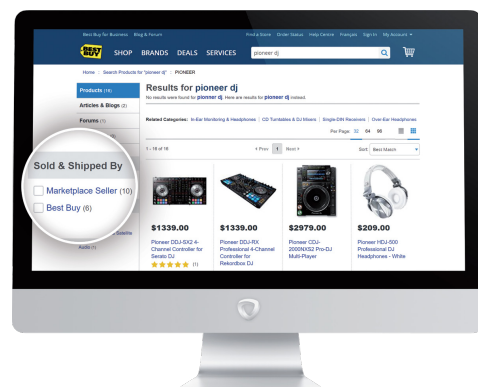
- Cela requiert de longues et complexes négociations avec les fournisseurs
- Cela nécessite la volonté de s'engager à stocker de larges volumes de nouveaux produits
- Cela requiert une capacité à vite acquérir de l'expertise autour de nouveaux univers de produits

Pour mieux répondre aux attentes des acheteurs en ligne canadiens et éviter de les voir partir rechercher un choix plus large de produits sur des sites étrangers, Best Buy Canada a décidé de créer sa marketplace avec Mirakl.

La solution

La marketplace de Best Buy Canada lui permet de proposer des produits de vendeurs tiers en toute confiance tout en conservant son propre stock.

La marketplace n'est pas un site à part ou un nouveau magasin ; il s'agit d'une expérience d'achat fluide totalement intégrée au cours de laquelle les clients peuvent acheter des produits venant de plusieurs vendeurs en une seule transaction sur le site Best Buy Canada.



Best Buy Canada récolte de nombreux avantages grâce à sa Marketplace

☑ Une contribution importante à la croissance

Du fait que les vendeurs en marketplace sont plus faciles à recruter, il est possible d'ajouter un nombre important de nouvelles références très rapidement.

Best Buy Canada a ainsi augmenté ses stocks de 200% au cours de la première année de la mise en place de la marketplace.

☑ Tester de nouveaux produits et catégories

Grâce à la marketplace, Best Buy peut tester des produits et catégories grâce à ses vendeurs tiers pour mieux évaluer la demande potentielle des clients avant de s'approvisionner directement.

Best Buy a maintenant une position de leader dans de nouvelles catégories comme les instruments de musique ou les produits pour nouveaux-nés.

☑ Une acquisition gratuite de nouveaux clients

Le référencement des produits marketplace a un impact positif sur le SEO, accroissant de fait le trafic web, ce qui signifie une augmentation des vues sur non seulement les produits de la marketplace mais aussi sur les produits vendus en propre.

75% des clients de Best Buy Canada qui ont acheté des produits sur la marketplace ont aussi acheté des produits Best Buy.

☑ Une création rapide de valeur

Les vendeurs de la marketplace peuvent être recrutés en quelques heures ou jours et vendre dans la foulée, contrairement au stock e-commerce dont la commande peut prendre des mois.

Best Buy Canada a augmenté sa productivité en commercialisant des produits sur le marché 200x plus vite.

La Mirakl Marketplace Platform™ fournit une base solide qui facilite la croissance

Étant donné la pression concurrentielle imposée par Amazon, Best Buy Canada devait créer une marketplace opérationnelle rapidement. Le bon timing était une composante indéniable de leur succès. Best Buy voulait au départ créer sa propre plateforme de technologie marketplace, mais a finalement choisi de faire appel à Mirakl. Mirakl Marketplace Platform est élaborée par des experts qui ont déjà développé des Marketplaces dans le passé. Mirakl s'occupe d'automatiser les aspects compliqués afin que les distributeurs puissent se concentrer sur leur cœur de métier. Avec la Marketplace Mirakl Platform™, il est simple de :

- Recruter rapidement de nouveaux vendeurs.
- Intégrer automatiquement des catalogues de centaines de vendeurs dans le répertoire produits de Best Buy.

- Augmenter significativement le nombre de références sans aucun investissement ni de stocks, de logistique ou de développement de l'expertise produit.
- Ajouter des catégories complémentaires sans risque.
- Commercialiser de nouveaux produits sur le marché en quelques heures et non plus en quelques mois ou années.

Grâce à la Marketplace Mirakl, Best Buy Canada a non seulement augmenté son nombre de références de 200% avec un investissement initial minime, mais a surtout construit une plateforme générant une croissance durable et rentable au travers de produits phares et complémentaires de son catalogue

« Grâce à sa marketplace, Best Buy Canada offre un immense avantage aux acheteurs canadiens, qui sont mal desservis en ligne et qui sont souvent contraints de se tourner vers des sites d'e-commerce internationaux, ce qui entraîne des prix gonflés et de plus longs délais de livraison. En accroissant l'offre en ligne, nous faisons bénéficier d'une expérience omnicanale aux acheteurs canadiens et nous les aidons à tirer parti de la vente en ligne en trouvant les produits qu'ils recherchent directement chez un distributeur canadien. »

Thierry Hay-Sabourin,
Senior Vice President, eCommerce, Best Buy Canada



À propos de Mirakl

La Mirakl Marketplace Platform™ s'intègre directement sur le système informatique du distributeur ou celui de ses partenaires via une technologie par API de pointe.

Mirakl automatise les aspects complexes : le recrutement des vendeurs, l'intégration et la gestion des catalogues, la communication avec les vendeurs et les acheteurs, et la mise en place et la gestion de règles (pour des éléments tels que la livraison, la logistique, le service clientèle, les performances vendeurs).



Mirakl est le leader mondial des solutions marketplace et a gagné la confiance de leaders de la distribution comme :



URBAN OUTFITTERS



PARIS
+33 1 72 31 62 00

BOSTON
+1 844 264 7255

LONDON
+44 20 3355 9932

MUNICH
+49 89 205 008 5012