

Comment trouver la plateforme adaptée à votre entreprise ?

Les marketplaces B2B sont des plateformes numériques qui mettent en relation votre entreprise avec d'autres entreprises souhaitant acheter vos produits. Elles rendent le processus d'achat plus simple, aussi bien pour les vendeurs que pour les acheteurs. Mais avec autant d'options de e-commerce, comment être sûr d'avoir trouvé la bonne ? Pour vous aider à choisir, nous avons listé les points à vérifier :



Notoriété de la marque

Les marketplaces B2B sont un moyen rapide de mettre en place une boutique en ligne. Si les visiteurs connaissent bien cette marketplace et lui font confiance, ils ont aussi tendance, par ricochet, à faire confiance à votre entreprise et à vos produits.



Nombre de visiteurs

Vérifiez le nombre de visiteurs sur la marketplace. En effet, il faut que vos produits soient vus par un grand nombre de clients.



Design de la marketplace

Il faut que vos clients puissent visualiser (et acheter !) vos produits très facilement. Choisissez la marketplace qui répond le mieux aux attentes de vos clients, par exemple celle qui est optimisée pour une utilisation sur des appareils mobiles, ou rédigée dans une langue spécifique.



Facilité de la mise en place

Pour tous les professionnels, le temps, c'est de l'argent. Pour devenir un acteur du e-commerce sans y passer des heures, choisissez une marketplace B2B simple, avec une utilisation facile et intuitive. Idéalement, elle proposera diverses options de connexion et vous offrira la flexibilité dont vous avez besoin pour vous lancer.



Analyses et rapports

En matière de commerce électronique, l'accès à des données pertinentes peut faire le succès d'une entreprise, ou causer sa perte dans le cas contraire. Optez pour un fournisseur qui propose des évaluations et des statistiques complètes afin d'avoir tous les éléments à portée de main.



Possibilité d'accepter des commandes uniques ou groupées

Pour élargir votre groupe cible, il est important que vous puissiez vendre vos marchandises par palettes entières ou accepter également des commandes individuelles. Votre marketplace doit donc vous permettre de faire les deux.



Options de paiement

Les marketplaces B2B couvrent le processus de vente dans son intégralité, y compris le paiement. Assurez-vous que la marketplace que vous avez choisie offre les options de paiement qui vous conviennent (et qui conviennent à vos clients).



Coûts

Il est plus facile d'avoir une idée précise du budget à consacrer à la marketplace si le coût est clairement défini dès le départ. Personne n'aime les mauvaises surprises, surtout lorsqu'il s'agit d'argent.



Nombre d'articles

Vous consacrez beaucoup de temps et d'efforts au développement de votre gamme de produits. Optez alors pour une marketplace qui vous permet de mettre en ligne un nombre illimité d'articles afin de maximiser votre potentiel de vente.



Assistance personnalisée

Lors de l'onboarding, ainsi que pour la mise en service, vous devez être accompagné par des spécialistes.



Internationalisation

Pourquoi vendre dans un seul pays alors qu'il existe une demande pour vos produits à l'étranger ? Peut-être vendez-vous déjà à l'international ou cherchez-vous un moyen simple de le faire ? Vérifiez alors que la marketplace choisie permet une internationalisation des ventes.

Prêt à booster vos ventes ?

Ces dernières années, le commerce électronique a pris une importance croissante. Comment pouvez-vous tirer bénéfice de ce modèle de distribution ? Découvrez la marketplace Conrad.

conrad.fr