

DIRIGEANT
E-COMMERCE

10 conseils pour optimiser votre e-business

LIVRE BLANC



Nos conseils aux dirigeants e-commerce



Depuis plus de 20 ans, Soledis accompagne des dirigeants de PME et d'ETI dans leur stratégie de e-commerce. Nous grandissons avec eux, au rythme des tendances du marché et de la croissance de leurs ventes en ligne.

Les solutions que nous leur offrons sont à la fois marketing et techniques dans la logique à 360° qui fait notre ADN. C'est à partir de cette vision du e-commerce et en nous appuyant sur les retours de nos clients que nous vous proposons ce livre blanc.

Nous espérons que cette lecture contribuera au développement de votre activité en ligne.

Bonne lecture !

—

Yann TERTRAIS

Président Soledis

STRATÉGIE E-COMMERCE

- 01. Identifiez vos enjeux e-commerce et fixez des objectifs clairs **06**
- 02. Faites de la datavisualisation un outil décisionnel **08**
- 03. Adaptez votre site à votre marché BtoC, BtoB ou BtoPro **10**
- 04. Soyez au top de la relation clients **12**

VITESSE ET SOUPLESSE DE VOS OUTILS WEB

- 05. Choisissez un CMS vraiment capable de booster vos ventes **16**
- 06. L'hébergement de votre site ne doit pas être pris à la légère **18**
- 07. Laissez les flux travailler à votre place : Automatisez ! **20**

MULTIPLICATION DES VENTES

- 08. Faites plus de ventes grâce aux places de marché **24**
- 09. B2B : Adressez les grands comptes grâce au Punch-Out **26**
- 10. Boostez votre positionnement SEO dans Google **28**

Stratégie e-commerce

Il s'agit d'identifier et de mettre en œuvre toutes les clés qui feront le succès de votre activité de vente en ligne.

CONSEIL 1

Identifiez vos enjeux e-commerce et fixez des objectifs clairs



CONSEIL 2

Faites de la datavisualisation un outil décisionnel



CONSEIL 3

Adaptez votre site à votre marché BtoC, BtoB



CONSEIL 4

Soyez au top de la relations clients



En tant que dirigeant, vous devez choisir les bons objectifs, la bonne stratégie pour les atteindre et les bons outils pour y parvenir.

Marché, concurrence, KPI, logistique opérationnelle... prenez de la hauteur et allez à l'essentiel !

Retrouvez dans cette partie les bonnes questions à vous poser pour garantir le succès de votre activité de e-commerce.

Identifiez vos enjeux e-commerce et fixez des objectifs clairs



Quelques questions à se poser pour démarrer cette réflexion :

Avez-vous identifié **vos « personas »** (clients types), connaissez-vous leurs habitudes de consommation ?
Avez-vous une offre compatible avec la vente en ligne ?
Saurez-vous vous transformer ?

Les moyens mis en œuvre sont-ils à la hauteur de vos ambitions : infrastructure, ressources humaines, formation, webmarketing, consulting ?

Sur le plan opérationnel, **vos process sont-ils optimisés** pour garantir la satisfaction de vos clients, la bonne gestion de vos stocks et l'optimisation de vos marges ?



3 RÈGLES D'OR

Vos objectifs fixés en termes de développement de trafic (visibilité) et de conversion (volume et valeur des ventes) doivent être à la fois **ambitieux et atteignables**. Choisissez le bon outil pour mesurer l'atteinte de **vos objectifs en e-commerce**.

Le « **customer centric** » est primordial. Un client satisfait est un client qui revient. L'expérience utilisateur doit être au centre de tous vos choix. Pour cela, prenez le temps de décrire vos « personas » c'est-à-dire vos clients idéaux pour mieux les adresser sur le site.

Vente multicanal, référencement, publicité online et offline, comparateurs et marketplaces, inbound marketing... mais aussi SAV, accueil téléphonique, retours produits !
Votre activité e-commerce ne se limite pas à votre site web.

ET CONCRÈTEMENT ?

Découvrez la méthodologie des audits stratégiques réalisés par Soledis :



ANALYSE

Étude de **votre marché en ligne** : usages et attentes clients, termes de recherche, positionnement, concurrence, bonnes pratiques...



RECOMMANDATIONS STRATÉGIQUES

Propositions Marketing, techniques ou éditoriales pour améliorer votre notoriété, votre e-réputation et votre tunnel d'achat.



PLAN D' ACTIONS

Proposition d'un **plan concret, mesurable et planifié**. Il conviendra ensuite de déterminer les acteurs pour chacune des actions identifiées.



SUIVI ET ÉVOLUTION DE LA STRATÉGIE

Nous vous accompagnons ensuite sur le long terme dans le suivi des KPI et l'évolution du plan d'action selon le contexte. Pour cela, nous travaillons avec Google Data Studio.

#DATAVISUALISATION #GOOGLEDATASTUDIO #BUSINESSINTELLIGENCE

Faites de la datavisualisation un outil décisionnel

La visualisation des données (data vizualisation en anglais) permet de **résumer de manière graphique des données statistiques qualitatives et surtout quantitatives** afin de montrer les liens entre des ensembles de données.

GoogleDataStudio est un outil permettant d'agrèger et de mettre en page les données provenant de différentes sources : **Prestashop, Google Analytics, Google Ads, les places de marché** mais aussi **votre CRM, ERP, logiciel de caisse...**



À QUOI SERT LA DATAVISUALISATION ?



AIDE À LA DÉCISION

En un coup d'œil, obtenez des **réponses rapides et précises aux questions commerciales urgentes**. Explorez la puissance de vos données en visualisant rapidement les points forts ainsi que les points de faiblesse de votre business.



ACCÉLÉRATION DES PROCESS INTERNES

Permettez à vos collaborateurs **d'accéder en temps réel à vos tableaux de bord**, de visualiser et de partager les objectifs et les résultats communs à votre entreprise.



RAPIDITÉ

Regroupez toutes les données dont vous avez besoin, **en permanence à jour**, pour obtenir une vue globale de votre activité dans un unique tableau de bord personnalisé. Des vues métier sont mises en oeuvre pour correspondre aux besoins de chacun.



AMÉLIORATION DE VOS RÉSULTATS

La bonne utilisation de vos données vous aidera à **augmenter vos ventes**, à améliorer votre efficacité opérationnelle et à parfaire vos stratégies webmarketing et commerciales sur le court et le long terme.

DEUX PRODUITS SOLEDIS POUR FAIRE LE PREMIER PAS



LE MODULE PRESTASHOP GOOGLE DATA STUDIO CONNECTOR

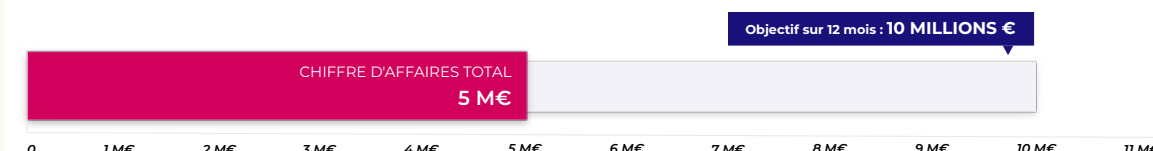
Soledis a développé un module permettant **l'import de vos données Prestashop dans Google Data Studio**. Vous pouvez ainsi croiser vos données e-commerce avec les données de votre logiciel de caisse, de Google Analytics, Google Adwords, des places de marché, etc.



NODALVISION, CONSEIL EN DATAVISUALISATION

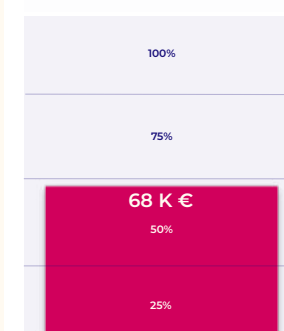
En tant qu'experts de Google Data Studio, nous vous faisons **gagner du temps et de la pertinence** dans l'utilisation de cet outil. Pour cela, nous vous proposons la création sur-mesure de vos tableaux de bord puis leur analyse mensuelle en fonction de vos KPI et de notre observation du marché.

OBJECTIFS ANNUELS : DU 1ER JANVIER À AUJOURD'HUI



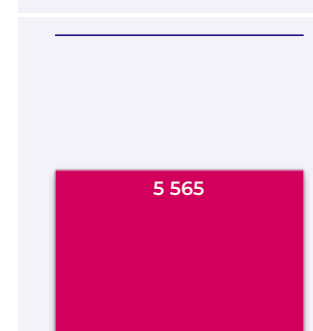
Objectif sur 12 mois : 150 K €

BUDGET GOOGLE ADS



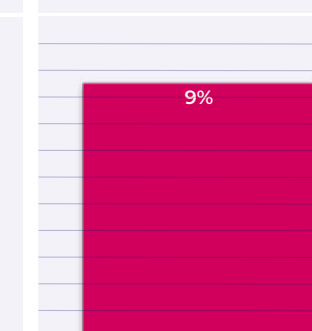
Objectif sur 12 mois : 12 000

NOMBRE DE COMMANDE



Objectif sur 12 mois : 12% Max

COÛT / CHIFFRE D'AFFAIRES



Dec 2021
Nov 2021
Oct 2021
Sept 2021
Août 2021
Juil. 2021
Juin 2021
Mai 2021
Avr 2021
Mars 2021
Févr 2021
Jan 2021

#E-COMMERCE #B2B

Adaptez votre site à votre marché BtoC, BtoB ou BtoPro

LES CHIFFRES E-COMMERCE 2020 DE LA FEVAD

Le e-commerce représente 100 milliards d’euros pour le B2C, et plus de **150 milliards d’euros pour le B2B**. 74% des acheteurs BtoB font déjà leurs recherches en ligne et **93% souhaiteraient aller au bout du processus et commander en ligne**.

LES SPÉCIFICITÉS DU E-COMMERCE B2B

Les marchés e-commerce B2B et BtoPro sont des **marchés de niche et d’expertise** avec une faible concurrence.

Le parc de clients est plus stable, avec un ancrage local et une relation fournisseur forte. **La première motivation d’achat est le service**, devant les conditions de vente et le prix.

* <https://www.fevad.com/chiffre-cles-2021-fevad/>



BtoC	BtoPro	BtoB
Décideur : un seul particulier	Décideur : un seul (en général)	Décideur : Un ou plusieurs contacts au sein d’une ou plusieurs entités juridiques
Prix fixe par référence	Prix par métier	Prix par client / quantité / lots
Paiement comptant	type de paiement variable	Termes de paiement par client
Stock et achat « temps réel »	Stock et achat « temps réel »	Achats liés aux quantités et au transport
Fréquence d’achat faible	Fréquence d’achat élevée	Fréquence d’achat élevée
Catalogue ouvert à tous	Catalogue ouvert à tous	Catalogue partiels ou fermés
Achats impulsifs	Achats professionnels	Achats professionnels

LES SECRETS DE NOTRE APPROCHE BTOB

Soledis s’attache à avoir **une approche métier** de chaque nouveau site de vente en ligne BtoB. Avec l’expérience, nous savons identifier les spécificités qui nécessitent des développements techniques :



PRODUITS TECHNIQUES

Nous adaptons **le rubricage, les outils de recherche et la mise en page de la fiche produit** à la richesse de vos informations pour que votre site e-commerce soit bien le reflet de votre expertise.



DIFFÉRENCIATION DES CONTACTS CLIENTS

Que ce soit en back office ou en front office de votre site, il est primordial de **distinguer les acheteurs, valideurs, utilisateurs ou les clients pro, distributeurs, grands comptes**. Tous ces acteurs n’ont pas nécessairement les mêmes droits.



LOGISTIQUE

Nous adaptons votre site à vos contraintes logistiques : **gestion des stocks**, continuité de service entre le site de e-commerce et les magasins physiques, **respect des délais de livraison, étiquetage, dialogue avec un WMS...**



PRICING & PAIEMENT

Nous mettons en place **des prix par lots, des prix dégressifs par quantité, du type de clients et avec un double affichage TTC et HT**. Nous adaptons également votre site à votre process de paiement : négociation, édition d’une facture, connexion ERP...

#SATISFACTIONCLIENT #SAV #RETOURSPRODUITS

Soyez au top de la relation clients

Selon une étude Zendesk de 2021, 54% des clients français avouent qu'ils consommeront plus auprès d'une marque leur offrant une meilleure expérience en ligne et **70% privilégient plutôt le service client.**

Il est donc primordial d'accorder de l'importance à tous les points de contacts avec vos clients : **chatbot, accueil téléphonique et physique, présence sur des événements, livraison, service après-ventes...** ce sont autant de leviers stratégiques de **satisfaction et fidélisation des clients.**



LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS D'UN CONTACT CLIENT



CLARTÉ

Transparence de l'information, simplicité de l'action demandée, traçabilité des échanges... ne laissez aucune zone d'ombre.



PROXIMITÉ

La dose de complicité et humour dépendra du positionnement marketing de votre Marque mais surtout restez humain !



FLEXIBILITÉ

«Le client est roi» et c'est surtout dans les échanges individualisés qu'il faut appliquer cette règle.

ZOOM SUR LA GESTION DES RETOURS PRODUITS SUR PRESTASHOP

Dans cette logique d'optimisation de la relation clients, Soledis propose un module Prestashop de gestion optimale de vos retours produits : le module SAV avancé.



Pour vos clients FRONT OFFICE

- **Visualiser et gérer les éléments liés à son dossier SAV** : numéro de commande, articles concernés, motifs du retour...
- **Suivre le statut de ses retours produits** : en attente de validation, retour accepté, colis réceptionné, clôturé
- **Possibilité d'imprimer une étiquette retour Colissimo** à coller sur son colis ou de choisir un retour en magasin



Pour votre entreprise BACK OFFICE

- Création d'un véritable **tunnel client** pour les retours produits
- **Autorisation des retours** selon les états de la commande
- **Génération d'un bon de retour** doté un **code barre** scannable par votre service logistique
- **Validation en masse** des retours et traçabilité des échanges



Benjamin, développeur Front chez Soledis, a développé le module Prestashop SAV avancé avec Cédric, développeur Back :

Initialement, c'est un client qui nous a exprimé sa difficulté à rendre efficace sa politique de retours produits. Le module que nous avons développé pour lui permet au client final d'éditer un Bon de Retour qui sera ensuite scanné par le service logistique à réception de la marchandise pour traçabilité. Ainsi, le compte client est mis à jour automatiquement. Le process est devenu fluide, transparent et efficace !

Vitesse et souplesse de vos outils web

Optimiser son activité de e-commerce c'est aussi faire le point sur la partie immergée de l'iceberg : tous les outils invisibles qui vont faire la différence.

CONSEIL 5

Choisissez un CMS vraiment capable de booster vos ventes



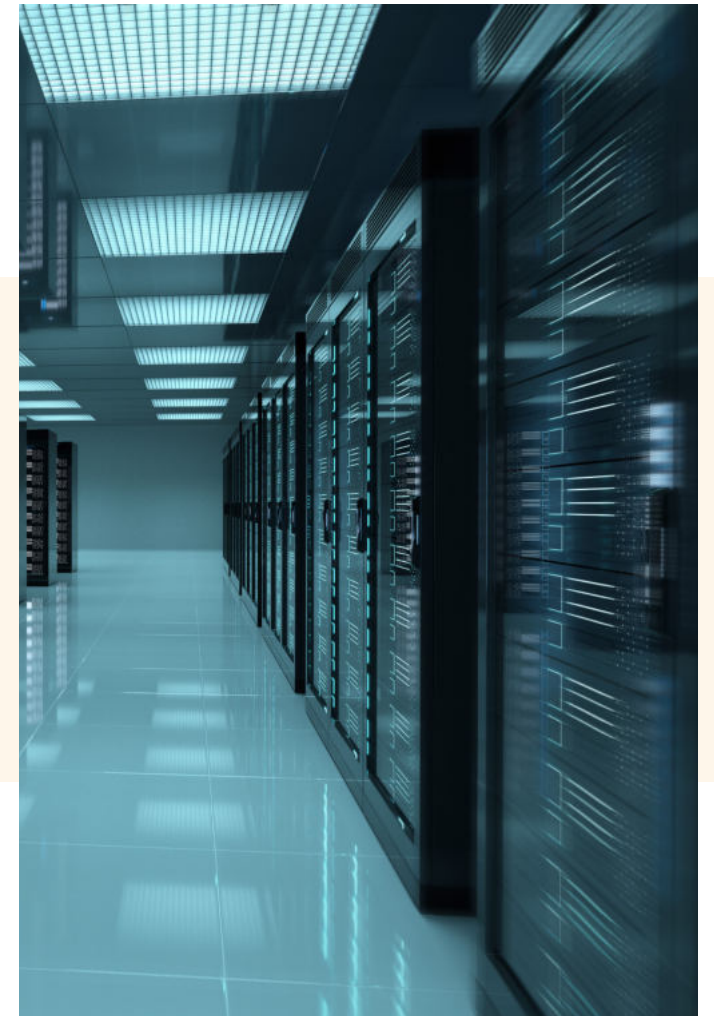
CONSEIL 6

L'hébergement de votre site ne doit pas être pris à la légère



CONSEIL 7

Laissez les flux travailler à votre place : Automatisez !



Votre site de vente en ligne est **dépendant de différents outils technologiques** que vous ne maîtrisez pas et qui évoluent vite.

De quand date votre site ? Quel est votre **CMS** ? Avez-vous la dernière version ? Votre **hébergement** est-il adapté à votre activité ? Quelles connexions entre vos **outils quotidiens de gestion** et votre site de e-commerce ?

Choisissez un CMS vraiment capable de booster vos ventes

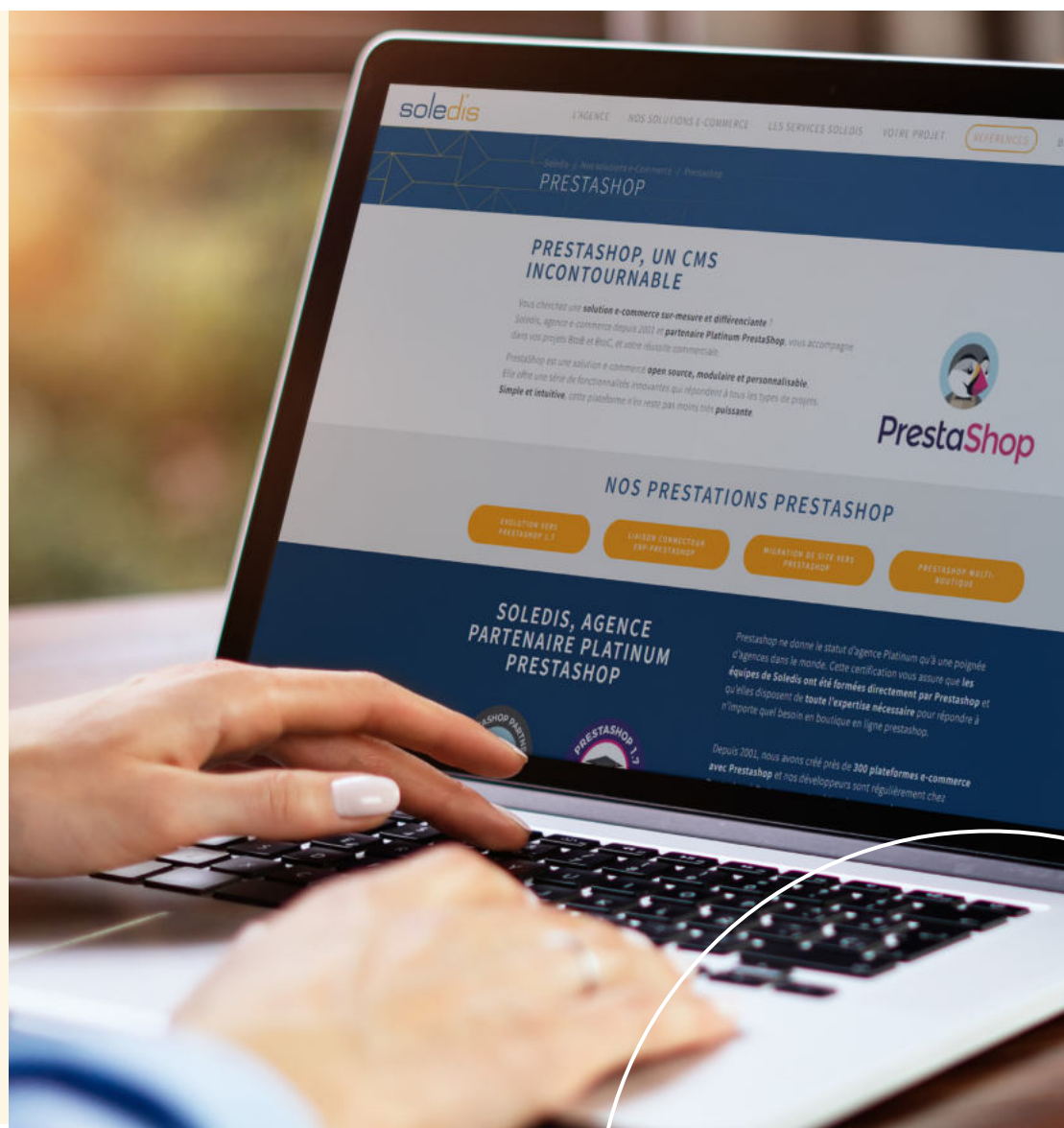
Prestashop est le CMS adaptable à tous les projets e-commerce. C'est une **solution française open source** utilisée dans le monde entier et développée en collaboration avec une **communauté d'un million de contributeurs** ou utilisateurs.

Basé sur le **framework Symfony**, Prestashop comprend plus de 600 fonctionnalités incluses et des milliers de modules ou thèmes disponibles sur la **marketplace Prestashop Addons**.



CHOISISSEZ LA CERTIFICATION PLATINUM

Prestashop a certifié les meilleures agences au monde, les plus actives et expertes dans leur projet OpenSource. L'agence Soledis est certifiée Platinum, c'est le **plus haut niveau de certification**. Experts sur les différentes versions du CMS, dans le choix des modules, contributeurs actifs au **développement de l'appli** OpenSource Prestashop, Soledis sait répondre à tous les besoins e-commerce. Dans ce cadre, nous avons déjà créé plus de **200 plateformes e-commerce** avec Prestashop.



LES SOLUTIONS CLÉS EN MAIN PROPOSÉES PAR SOLEDIS

Nos offres sont dimensionnées en fonction de votre maturité en e-commerce et de votre volume de ventes. De multiples options permettent de les personnaliser :



**Pour démarrer
PACK STARTER**



**Sur objectifs ciblés
PACK VENTE**



**Pour aller plus loin
PACK EXPERT**

NOS 3 PACKS COMPRENNENT :

- **La création ou la refonte de votre site de e-commerce** avec Prestashop avec maquette graphique, recommandations UX et intégration.
- **Une sélection de 150 modules testés et approuvés** pour vous guider dans la jungle des 3000 modules Prestashop.
- **Une gestion de projet avancée** : nous prenons le temps de comprendre votre métier pour vous proposer les fonctionnalités adaptées.
- **Des jours de formation ajustés en fonction de vos compétences** de départ et de la complexité de votre site.
- **Un check SEO de webmarketing** pour vous initier à l'importance du référencement de votre site et vous donner des premiers leviers d'action.
- **Un partenariat sur le long terme** : nous adaptons le logiciel et ses fonctionnalités progressivement en fonction de la maturité de votre activité. L'agilité reste le maître mot.

L'hébergement de votre site ne doit pas être pris à la légère

Chaque minute d'indisponibilité de votre site web peut vous faire perdre une part conséquente de Chiffre d'Affaires.

L'hébergement est donc un enjeu important à sécuriser pour faire du business l'esprit tranquille. Vous devez choisir une solution agile, flexible et évolutive pour accompagner votre croissance.

Aujourd'hui, l'hébergement se fait essentiellement en VM (Virtual Machine). **La virtualisation répond aux objectifs de scalabilité** et permet de dimensionner l'infrastructure en fonction des variations de trafic sur votre site e-commerce, qu'elles soient durables ou temporaires.

Les partenaires choisis par Soledis :

vmware **veeam**  OVH.com

6 critères essentiels pour choisir votre hébergement web :

- Sécurité et certificat SSL
- Qualité de la bande passante en fonction de votre trafic
- Capacité de stockage
- Monitoring de l'activité
- Qualité du service client et du support technique
- Sécurisation de vos sauvegardes
- Gestion de la continuité d'activité (PRA / PCA)



POURQUOI CHOISIR OVH ?



Soledis a choisi **OVH, entreprise française parmi les leaders du marché**, pour l'hébergement de ses serveurs. Nous vous faisons ainsi profiter de services à haute valeur ajoutée, garantissant **performance, protection et sécurité**.



Votre site sera hébergé dans notre **Cloud privé**. En fonction de vos besoins, vous pouvez être sur **un serveur mutualisé ou sur un serveur dédié**. Vos données ainsi que vos sauvegardes sont stockées en Europe, vous garantissant une confidentialité **conforme au RGPD** et une gestion de la continuité. Les données sont réparties dans différentes villes pour plus de sécurité.



Soledis met à disposition de ses clients **un service de support efficace avec un logiciel de ticketing** permettant de répondre au mieux aux urgences. Nos contrats de support et maintenance détaillent les engagements de prise en charge des incidents.

Laissez les flux travailler à votre place : automatisez !

Lorsque la vente en ligne constitue un vecteur essentiel de votre développement, il est indispensable de **connecter votre site internet aux autres outils de votre organisation** : ERP, CRM, PIM... Cela permet une optimisation du traitement de la donnée.

POURQUOI CONNECTER SON ERP À SON SITE DE VENTE EN LIGNE ?

- **Synchronisation** en temps réel des informations (stocks, commandes, données clients...)
- **Automatisation** d'une partie des process
- **Réattribution des ressources** de votre entreprise sur des missions à forte valeur ajoutée
- **Priorité à l'accroissement des ventes** plutôt qu'à des problématiques opérationnelles et techniques
- Gain de productivité et de valeur ajoutée

QUELS FLUX DE DONNÉES CONNECTER ?

- Clients et contacts
- Commandes
- Statuts de commandes
- Documents de vente (factures, BL,...)
- Devis
- Stocks
- Tarifs produits
- Produits
- ...



SoConnector
by Soledis

ET CONCRÈTEMENT ?

Comment préparer l'interfaçage entre votre site e-commerce et vos outils de gestion ?

Les experts Soledis adopteront **une approche métier** pour vous proposer une liaison ERP parfaitement adaptée à vos besoins et à vos spécificités sectorielles.

NOTRE PROPOSITION DÉPENDRA DE :

- **Votre ERP, CRM, PIM ou logiciel de caisse** (liste non exhaustive sur notre site : soconnector.groupe-soledis.com)
- **Votre CMS** (Prestashop, Woocommerce, Shopify, solution propriétaire)
- **Les formats de connexion à utiliser** (CSV, XML, webservice ...)
- **Les flux** que vous choisissez de connecter
- **Les spécificités** de vos données métier



Cédric, développeur Soledis, a récemment connecté le site Prestashop d'un client à son ERP CEGID :

En connectant CEGID et leur site e-commerce grâce à notre solution SoConnector, nous avons fluidifié la circulation des informations commerciales du client. En effet, les commandes reçues par le site internet sont transmises à CEGID. A l'inverse, les informations produits et stocks remontent sur le site dès qu'elles sont modifiées dans l'ERP. Ce système automatisé de transmission des données représente un gain de temps considérable pour le client ainsi qu'une uniformisation des données !

Multiplication des ventes

On est rarement au maximum de notre potentiel de vente en ligne et tant qu'on enregistre des commandes on peut avoir tendance à se reposer sur ses lauriers. Mais exploitez-vous tous les outils à votre disposition ?

CONSEIL 8

Faites plus de ventes grâce aux places de marché



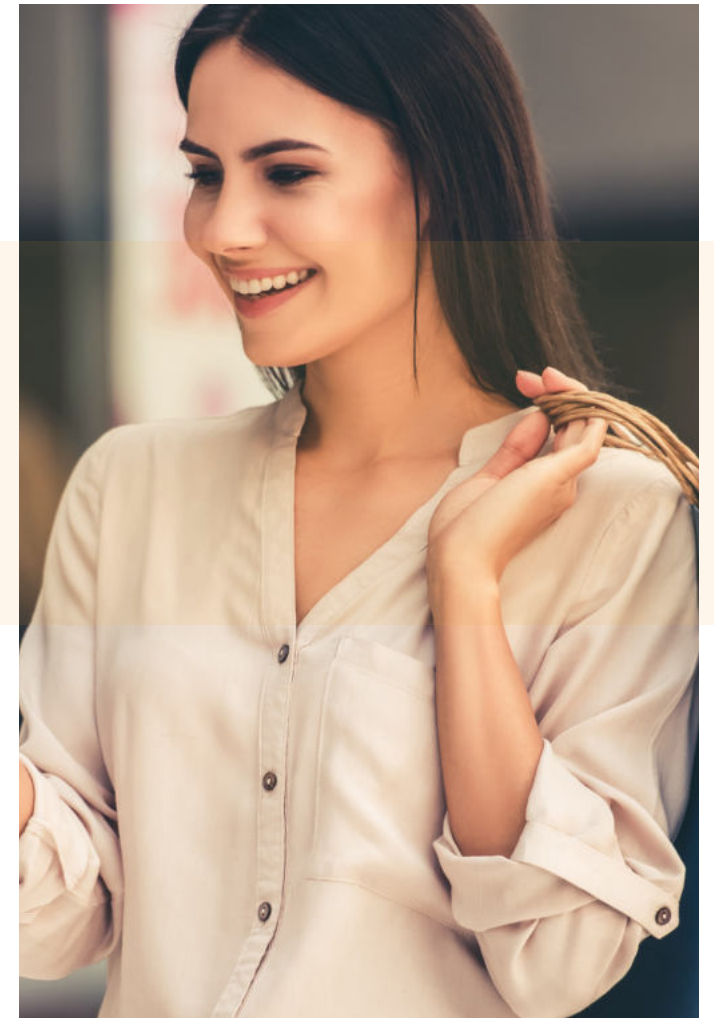
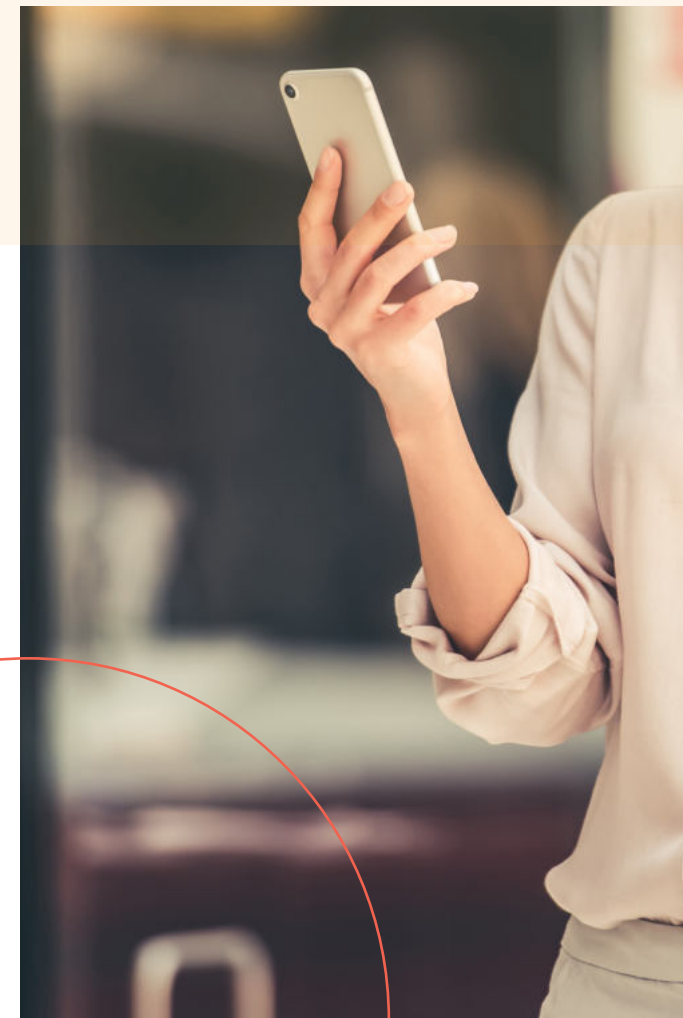
CONSEILS 9

B2B : Adressez les grands comptes grâce au Punch-Out ut



CONSEILS 10

Booster votre positionnement SEO dans Google



Comment vos acheteurs viennent-ils jusqu'à vous ? Vos produits sont-ils visibles par les bonnes personnes ? **Votre tunnel** d'achat correspond-il à leurs habitudes ?

Voici 3 outils pour booster vos ventes : **les places de marchés** pour le e-commerce BtoC, le Punch-Out pour le BtoB et **le SEO** pour tous les e-commerçants attentifs à leur référencement sur les moteurs de recherche.



Faites plus de ventes grâce aux places de marché

Amazon, ManoMano, LaRedoute, ebay, Cdiscount et autres places de marché agrègent les catalogues produits de centaines de marchands. Difficile de passer à côté du succès de ces marketplaces.

Deux chiffres de la dernière étude de la FEVAD sont révélateurs : les places de marché ont progressé de 27% en 2020, soit deux fois plus vite qu'en 2019 et **1% des sites réalise 75% du CA du marché**, ce qui traduit une véritable concentration des acteurs.

FAUT-IL VENDRE SUR LES PLACES DE MARCHÉS ?

A court terme, **les places de marché vont vous apporter de la notoriété et un certain volume de commandes** qui va sans aucun doute booster votre chiffre d'affaires. Mais à long terme, pas sûr que vous en sortiez gagnant : **les clients ne vous appartiennent pas**. Ils ont leurs habitudes de consommation sur la marketplace, vous n'avez même pas leur adresse email... impossible pour vous de les fidéliser ! Si vous êtes fabricants, c'est une manière comme une autre de sous-traiter la distribution de votre marchandise. Mais **si vous êtes négociant, vous allez devoir sacrifier une partie de votre marge** et ce ne sera même pas pour gagner des contacts clients...

Il est important de bien peser le pour et le contre avant de vous lancer sur les places de marchés.

UN DOUBLE ENJEU : LA DIFFUSION DE VOTRE CATALOGUE PRODUITS ET LA REMONTÉE DES COMMANDES

Pour passer le cap, vous faites face à deux craintes tout à fait légitimes. Premièrement, **vous avez peur de devoir ressaisir toutes les fiches produits** que vous avez déjà patiemment rédigées pour votre propre site web. Deuxièmement, **vous craignez de devoir surveiller sans cesse vos ventes sur les places de marché** pour tenir à jour vos stocks et vos commandes. Rassurez-vous, il existe des solutions ! Différents outils, Beezup et Lengow pour ne citer qu'eux, permettent de gérer les flux de données entre votre site web et les places de marché.

* <https://www.fevad.com/chiffre-cles-2021-fevad/>

N'HÉSITEZ PAS À SOLLICITER UN AVIS EXTÉRIEUR SUR VOTRE STRATÉGIE OMNISCANAL

Les experts webmarketing de Soledis sont souvent sollicités pour des **audits stratégiques** qui vont au-delà de la question des places de marché.

L'objectif est de prendre de la hauteur sur votre positionnement web (marchés, concurrence, notoriété en ligne...) et sur vos leviers de croissance. C'est l'occasion de faire participer des experts du secteur à cette réflexion : **les places de marché sont-elles un vecteur de croissance pour mon activité de vente en ligne à court terme mais aussi à long terme ?**



B2B : Adressez les grands comptes grâce au Punch-Out

De nombreux acteurs de la distribution spécialisée et/ou des grands groupes comme les entreprises du CAC40 font appel à différents fournisseurs pour leurs achats internes ou leur comité d'entreprise.

COMPRENDRE LE PRINCIPE DE « PUNCH-OUT »

Afin de permettre une consultation en temps réel du catalogue fournisseur et des prix négociés, **la technique dite de « Punch-Out » permet de transformer votre boutique en ligne de fournisseur en un catalogue intégré à la solution d'achats du grand compte client.**

Ainsi, votre client grand compte peut acheter chez vous tout en respectant ses différents **workflows internes**.

L'acheteur peut alors accéder à votre boutique en ligne (en mode Punch-Out) de manière nominative et sécurisée afin de constituer son panier, en suivant ses conditions d'achat. Lorsqu'il valide sa commande, c'est **sa solution d'achats d'approvisionnement interne qui prend le relais** (SAP Ariba ou Oracle par exemple).

UNE SOLUTION CLÉ EN MAIN POUR VOTRE SITE PRESTASHOP

Pour répondre au besoin récurrent de ses clients B2B, Soledis a édité un **module Prestashop « Punch-Out »** permettant de configurer et d'activer le mode Punch-Out avec une solution e-procurement (SAP, ARIBA, ORFEO, ...) en suivant la norme cXML ou OCI.



- **Une méthode simplifiée** qui permet de fournir aux acheteurs du contenu personnalisé (produits, services, prix...) en temps réel.
- **Une expérience utilisateur optimisée** car elle associe sur une seule plateforme d'approvisionnement la recherche de produits, la commande, le suivi et la comptabilité dans un processus simple.
- **Un gain de productivité grâce à la centralisation des achats.** Les acheteurs évitent la double saisie des commandes et les erreurs de transmission des données.

E-procurement

Punch-out

**catalogue
fournisseur**

Achats BtoB

Boostez votre positionnement SEO dans Google

POURQUOI LE SEO EST-IL SI IMPORTANT ?

- **93% des expériences en ligne** commencent par un moteur de recherche.
- **75% des internautes** ne vont pas au-delà de la première page.
- **67% des clics** vont aux 5 premiers résultats « organiques ».
- **57% des spécialistes B2B** déclarent que le SEO génère plus de prospects que toute autre initiative marketing.

QUELS LEVIERS DE SEO ACTIONNER ?

Les **optimisations techniques de votre site internet** sont un **incontournable**. Si votre site n'est pas «SEO friendly» dès sa création, il faudra peut-être faire appel à un intégrateur web pour corriger des balises, des méta-données, des erreurs 404...

Les actions de **création de contenu** pour vous positionner sur des requêtes cibles sont les actions **les plus énergivores mais aussi les plus rentables**. Il existe des méthodes pour rédiger de manière efficace, n'hésitez pas à faire appel à des experts.

Le **netlinking** est une stratégie plus ou moins facile à mettre en œuvre en fonction de votre secteur. C'est dans tous les cas un critère majeur de ranking qui ne doit pas être mis trop vite de côté.

* Source : « Orix-média »

SOLEDIS VOUS ACCOMPAGNE



Référencement



Marie, experte webmarketing chez Soledis, travaille main dans la main avec l'équipe technique de Soledis pour améliorer le référencement des sites clients :

Chez Soledis, nous pouvons vous apporter toutes les optimisations SEO y compris celles qui nécessitent l'intervention d'un intégrateur ou d'un développeur back. Cette double compétence technique et webmarketing est une vraie force. Inutile d'avoir une belle stratégie de contenu si votre site web n'a pas de Plan Hn propre !



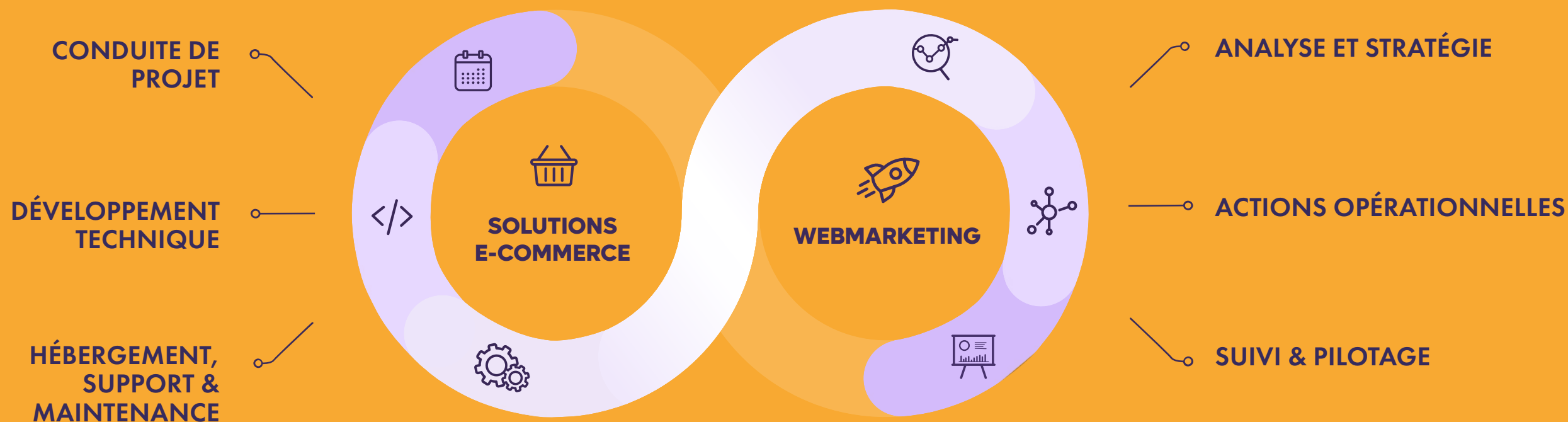
Agence web

Soledis est une agence web spécialisée dans le **développement de solutions e-commerce** BtoB et BtoC, adaptées à vos métiers.

Nous sommes certifiés Partenaire Platinum Prestashop et présents sur tout le territoire français.

Nous vous accompagnons dans la digitalisation de votre activité et dans la coordination de l'ensemble de vos solutions connexes (CRM, ERP, PIM ...).

Forts d'une expertise globale qui va du marketing au technique, notre objectif est votre croissance !



Soledis c'est aussi ...



La solution pour comprendre vos données et agir sur vos leviers stratégiques et opérationnels grâce à Google Data Studio.

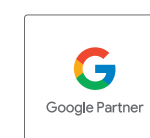


La solution pour connecter votre site e-Commerce à vos logiciels de gestion (ERP – PIM – CRM).

Nos solutions techniques



Nos partenaires & certifications





Une équipe au service de votre projet



CONTACT@GROUPE-SOLEDIS.COM



02.97.46.30.40



Notre siège est à Vannes, en Bretagne.

Nous avons des antennes commerciales à Nantes et Paris.

Nos clients sont partout en France.

