



Commerçants, entreprises, pour vous développer,
offrez à vos produits la visibilité en ligne
sur une Marketplace pensée pour vous !



Pourquoi vendre sur une marketplace ?

Le mode de consommation de vos clients a changé.

Aujourd'hui plus de 80% des internautes se renseignent sur internet avant d'acheter (étude IFOP). En revanche, selon la FEVAD, 70% d'entre eux retournent en magasin après avoir trouvé des informations en ligne.



Soyez visibles en ligne pour ne pas donner à vos clients l'occasion de prendre des habitudes d'achat ailleurs.

Le modèle de la Marketplace est-il pertinent pour mon commerce ou mon entreprise ?



Sauvegardez votre capital clientèle actuel

Garder votre capital clientèle actuel doit rester la **première raison d'ouvrir votre boutique en ligne**. En offrant à vos clients les services en ligne attendus, vous augmenterez leur fidélité et leur fréquence d'achat, y compris en boutique physique. Transposer une partie de votre activité actuelle sur le numérique est la **sauvegarde de votre patrimoine de clientèle acquis à ce jour et la meilleure protection contre la décroissance**.

Optez pour le modèle qui répond à la demande du consommateur d'aujourd'hui

Le consommateur d'aujourd'hui veut :

- bénéficier d'une offre très large,
- pouvoir la consulter 7J/7, 24H/24,
- pouvoir faire ses achats en un seul clic,
- avoir le choix entre plusieurs modes de livraison.

Selon les études, 82% des internautes attendent plus de digitalisation de leur point de vente de proximité.

Un large
choix

24h/24



Il faut maintenant avoir sa boutique physique et en ligne pour augmenter ses chances de garder ses clients et d'en acquérir de nouveaux.

Profitez d'un trafic croisé entre les boutiques

Être présent sur une place de marché c'est profiter d'un trafic croisé entre les boutiques. Les internautes entrent pour la visite d'un produit d'une boutique et, par «marketing croisé», découvrent les vôtres. **Si on fait le parallèle avec le commerce physique, c'est comme être présent dans une galerie marchande** où les consommateurs venus pour un achat spécifique flânent et découvrent d'autres enseignes et produits.



Profitez d'une réelle visibilité

Vous avez déjà votre boutique en ligne et vous vous demandez quel est l'intérêt d'être également présent sur une Place de Marché ?

Avoir un site d'e-commerce est certes une première étape de présence en ligne. Cependant, il demande beaucoup de travail et d'argent pour rendre les produits visibles et séduire l'internaute par l'animation et la promotion.

Pour refaire le parallèle avec le commerce physique, être présent sur une place de marché, c'est comme être présent sur une grande artère commerçante. L'intensité de son trafic, son animation/promotion génèrent à votre boutique et à vos produits la visibilité et l'attractivité nécessaires pour ressortir du lot et capter le client.



Nous voulons mettre vos produits et vos talents au grand jour

La vocation et mission d'acheter-ou.shop est de **rendre visible en ligne la qualité de nos commerces ainsi que la haute compétence de nos entreprises locales ; de leur mettre le pied à l'étrier du digital**, devenu un enjeu essentiel de subsistance.

Acheter-ou.shop propose tous les grands univers d'achats : Maison, Mode&Beauté, High Tech, Automobile, Alimentation... et a à cœur de valoriser les marchands et leurs produits sur une page boutique dédiée.



Pousser vos ventes

Notre équipe marketing et communication initie la communication pour chaque événement calendaire de l'année (Noël, Fêtes des Mères...) et vous accompagnera pour pouvoir en faire bénéficier votre boutique.

Notre point de différence ?

Une place de marché qui s'adapte à votre maturité numérique

Vous avez conscience que vous devriez être présent en ligne, mais ne savez pas par quel bout l'aborder, ni comment trouver un partenaire fiable.

Nous vous accompagnons avec une méthodologie « clés en main » qui a fait ses preuves.

Quelle que soit votre maturité numérique (totalement apprenants ou déjà e-commerçants) nous vous donnerons les étapes clés pour avoir des résultats : de la méthodologie pour amorcer vos ventes en ligne, jusqu'à en faire une part significative de votre chiffre d'affaires.



Accompagnants et facilitateurs

Nous sommes une équipe de plus de 20 personnes, technique, catalogue, commerciale, marketing et communication, spécialistes en référencement, **tous passionnés du digital et de l'entreprise locale.**

Aider le commerce et l'entreprise locale à croître à travers le digital a plus que du sens pour nous. C'est un véritable (et pas facile) défi que nous avons choisi de relever.

Parce que nous tenons à conserver ce tissu économique qui fait la richesse et la diversité de nos régions françaises.



Notre credo : tout faire pour faciliter votre intégration et découverte de la puissance et complémentarité du digital avec votre boutique physique.



La caution du Groupe Plus que PRO, militant pour la croissance du commerce et de l'entreprise locale

Acheter-ou.shop est la Marketplace du Groupe Plus que Pro, le **spécialiste de l'accompagnement digital des commerces et entreprises de proximité** depuis près de 10 ans, avec, au total, 24 ans d'expérience digitale.

Sa force réside dans la pertinence de ses outils doublée d'un accompagnement fort.

Sa raison d'être est de distinguer et de soutenir les Meilleures Entreprises et Commerces de France.

Pour résumer, Acheter-ou.shop est une solution “clés en main”, sont inclus dans vos abonnement/commissions :

- un accompagnement humain et des outils spécifiques pour votre intégration dans la Marketplace,
- un plan d'actions de communication commerciale sur l'année,
- une visibilité sur nos différents médias : réseaux sociaux, e-mailings, sites en propres...
- une visibilité en référencement naturel et payant, des univers de la Marketplace et des produits, par une équipe dédiée,
- une équipe support pour vous accompagner au quotidien,
- un enthousiasme que vous n'aurez vu nulle part ailleurs !



**Alors,
prêt à vous lancer avec nous ?**

Contactez-nous !

contact@acheter-ou.shop

By Plus que PRO
Les Meilleures Entreprises de France