

Spécial revendeurs Sage



“

*Le e-Commerce,
un formidable levier
de croissance pour
notre activité. »*

Isabelle Mazzichi

Responsable Commerciale,
AIG - Centre de compétence Sage

 **Alliances**
Informatique de Gestion

- 1^{er} Intégrateur Nord-Est Sage
- + de 1000 clients équipés
- 20 experts certifiés Sage
- Partenaire certifié Oxatis

5 AVANTAGES DU E-COMMERCE !

- Tous les clients sont intéressés
- Un discours positif, une vraie opportunité
- Des services à valeur ajoutée
- Des clients fidélisés
- Une campagne marketing efficace

Pour commencer, pouvez-vous nous présenter AIG et votre stratégie de développement ?

Depuis 1992, AIG est spécialisée en informatique de gestion avec les logiciels Sage. Nous aidons nos clients dans la mise en oeuvre des logiciels Sage et à organiser de façon efficace leurs services administratifs, commerciaux, comptables et financiers, RH et production.

Au sein du Groupe Alliances (35 pers), AIG est la structure dédiée SAGE PME avec 20 salariés dont 12 consultants SAGE de niveau 2. Elle accompagne 800 clients SAGE PME au quotidien, se positionne comme le premier partenaire Sage dans l'Est de la France et le 12^e au niveau national. Nous sommes fiers d'accompagner nos clients depuis près de 25 ans !

Pourquoi faire du e-Commerce aujourd'hui ?

Tout d'abord pour répondre à l'attente de nos clients ! Nos clients veulent profiter du e-Commerce pour développer leur chiffre d'affaires. Nous leur permettons de relier les commandes passées depuis leur site internet à leur logiciel de gestion Sage. C'est par ce biais que nous sommes venus au e-Commerce.

Nous avons commencé à les interroger sur ce qu'ils utilisaient comme solution e-Commerce et découvert qu'ils utilisaient un grand nombre de solutions différentes.

Pour certains, nous avons réalisé des interfaces sur mesure entre leur gestion et des solutions maison ou des petites solutions standards. D'autres travaillent avec des agences de communication qui développent des solutions très mal faites ! Dans les deux cas, nos clients ne bénéficiaient d'aucune maintenance de leur site e-Commerce, avec des effets terribles sur l'interface avec leur gestion. Le partenariat avec Oxatis nous permet d'apporter une solution qui répond à ce besoin : une solution pérenne choisie par Sage et une intégration des données fiable et performante.

Notre offre e-Commerce nous permet :

- d'élargir notre relation avec nos clients dans un domaine porteur
- d'apporter une vraie valeur ajoutée en termes de services
- de nous bâtir une réputation pour conquérir des clients

Le e-Commerce accélère les migrations des versions de logiciels de gestion. C'est une clé d'entrée pour identifier d'autres besoins inconnus jusqu'alors, générer du chiffre d'affaires additionnel et fidéliser des clients satisfaits.

« Le e-Commerce permet de générer du chiffre d'affaires additionnel et de fidéliser des clients satisfaits. »

Quel a été le bilan de la manifestation e-Commerce que vous avez organisée ?

L'expérience a été très positive ! Nous avons commencé à parler e-Commerce à nos clients lors d'une web-conférence organisée en partenariat avec Oxatis. Nous avons identifié 5 projets immédiatement après la conférence.

Nous avons géré ces projets en équipe avec Julien Noël, notre interlocuteur dédié chez Oxatis, deux projets ont été signés et ont déjà démarrés. Pour l'un d'eux, nous avons profité du projet e-Commerce pour migrer le client vers l'offre Sage 100 i7, en réalisant une prestation de plus de 7 000€ ! Les services liés à l'interface entre le site e-Commerce et la gestion représentent 3 000€ de plus. Depuis, nous avons identifié 5 projets supplémentaires !



3 leviers performants pour développer votre activité

Web-Conférence

- Des informations personnalisées sur le e-Commerce
- Un contact privilégié avec un expert

Site Web

- Valorisation de l'expertise e-Commerce
- Un moyen efficace de générer des contacts

Contacts personnalisés

- Une démarche à valeur ajoutée
- Une relation clientèle renforcée

Quelles sont les recettes de votre succès en e-Commerce ?

Pour nous, la formation aux fonctionnalités de la solution Oxatis a joué un rôle essentiel, elle nous a permis de nous rendre compte de son efficacité et d'apprécier le potentiel de services supplémentaires que nous pouvions apporter en e-Commerce.

Un de nos consultants en Gestion Commerciale a participé à une formation au cours de laquelle il a créé un site avec la solution Oxatis et mis en œuvre le connecteur sur la base d'essai Bijou SA.

Il a été emballé ! En 2 jours, il a pu acquérir un premier niveau d'expertise sur la solution et les bases d'un discours client efficace. Dans nos projets e-Commerce, nous concentrons notre expertise et nos services sur l'intégration des données entre Sage et le site e-Commerce. Oxatis prend en charge la partie graphique et fonctionnelle du site. Nous connaissons nos clients, leur métier et leurs équipements. Nous sommes capables de leur apporter des réponses parfaitement adaptées afin d'intégrer le e-Commerce à leur activité en les aidant à réaliser d'importants gains de productivité.

Comment acquérir de nouveaux clients en e-Commerce sur votre base installée et en prospection ?

Ce qui est formidable, c'est que tous les clients sont intéressés par le e-Commerce. Du coup, les contacts restent faciles à organiser et l'accueil est toujours positif. Nous avons choisi d'adopter la politique commerciale recommandée par Sage qui a fait la preuve de son efficacité !

- Pour les prospects : des actions de téléprospection, par notre cellule interne ou des prestataires, qui permettent de détecter des contacts qualifiés.
- Pour nos clients : un espace dédié sur notre site (www.aig.fr) qui constitue un vrai vecteur de business. Nous incitons nos clients à le visiter pour profiter de nombreux services : accès à l'assistance, l'actualité AIG/Sage, les nouveautés produits.

« Tous nos clients sont intéressés par le e-Commerce. »



Majalo, spécialiste des grillages et clôtures de jardin pour les particuliers et professionnels

- Un site lancé en 2 mois grâce à un accompagnement personnalisé à toutes les étapes du projet
- Des services à valeur ajoutée pour un site performant rapidement (design personnalisé, référencement naturel, campagnes Adwords...)
- Plus de 200 commandes par mois intégrées sans effort dans Sage 100 i7
- Un chiffre d'affaires de plus de 40 000€ après six mois d'activité en croissance mensuelle de 22%

De par votre expérience, quelle est l'action marketing la plus efficace ?

Nous adorons les web-conférences qui remportent toujours un grand succès !

Elles nous positionnent comme des experts sur un sujet porteur ce qui est bon pour notre image de marque. C'est également une valeur ajoutée que nos clients apprécient beaucoup, avec un taux de satisfaction supérieur à 90 %. Nous comptons 15 participants en moyenne par session. Ils vont profiter de conseils très utiles et dialoguer en direct avec un expert.

Les participants peuvent poser toutes leurs questions pour mieux comprendre le e-Commerce et avancer dans leur projet. Nous avons déjà identifié plus de 5 projets concrets grâce aux web-conférences.

« Le e-Commerce constitue un véritable vecteur d'acquisition ! »

Quels sont les points clés de vos actions marketing e-Commerce en 2016 ?

Compte-tenu de nos premiers résultats, pour 2016 nous allons mettre l'accent sur le e-Commerce. C'est à la fois un véritable vecteur d'acquisition et un moyen de fidéliser nos clients, tout en dégagant des marges très intéressantes. Le e-Commerce fait désormais partie du portefeuille de produits communiqués à nos clients et aux prospects. Sur le plan commercial, nous allons progressivement qualifier la totalité de notre base installée et particulièrement nos clients équipés GestCom, une occasion à ne pas manquer pour identifier de vrais projets !

Le e-Commerce, une activité à fort potentiel

Sur 100 clients :

15%, soit 15 clients sont actuellement en recherche active d'une solution E-Commerce : potentiel immédiat !

25%, soit 25 clients sont déjà équipés d'une solution E-Commerce et souhaitent en améliorer les performances : potentiel moyen terme

35%, soit 35 clients y réfléchissent sérieusement pour 2017 et 2018 : potentiel long terme

Vous aussi, développez votre chiffre d'affaires grâce au e-Commerce.

Profitez dès maintenant de l'accompagnement marketing Oxatis – Sage.

 **04 86 22 57 51**

Oxatis et Sage vous proposent des solutions marketing efficaces pour identifier des projets e-commerce rapidement :

- Un espace dédié au e-commerce sur votre site internet que nous alimentons pour vous,
- Des Web-Conférences gratuites sur le thème du e-Commerce, animées par nos experts,
- Une téléprospection personnalisée et performante, organisée conjointement,
- Des manifestations «Porte Ouverte» ou «Petits-déjeuners» sur le potentiel du e-Commerce organisées avec vous.

Profitez-en !