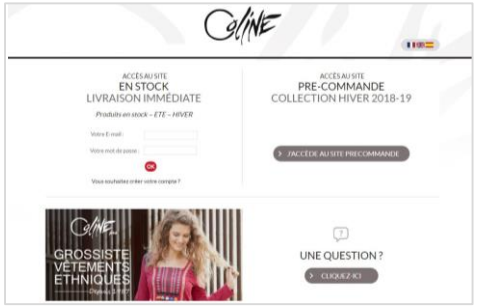
Oxatis

B2B : le nouvel Eldorado du e-commerce

Oxatis

E-commerce as a Service

France – Royaume Uni – Espagne – Italie



Les speakers

Stéphane Escoffier
Directeur PowerBoutique

Marc Schillaci
PDG et Fondateur groupe Oxatis

Notre vision

Au service des PME

- ✓ Profiter du formidable potentiel du e-Commerce
- ✓ Bénéficier des mêmes fonctionnalités que les géants du web : + de 420 fonctionnalités disponibles

Innovation

Efficacité

Expertise

Adoptée par plus de 8 500 entreprises en Europe
Plateforme e-commerce disponible en 8 langues

Oxatis +30% croissance en 2017

La solution B2B/B2C plébiscitée par les PME

21 Secteurs d'activité

1/2 Milliard d'€ de CA en ligne / an

5 Millions de commandes / an

100 K€/an à **20** M€ de CA en ligne / an

Une promesse de réussite tenue

Top 100 e-commerçants Oxatis : +17% de croissance en 2017

vs Top 100 e-commerçants Fevad +8%

Oxatis

E-commerce as a Service

Votre partenaire de référence

+de 200

Experts

Marseille – Paris – Londres – Barcelone – Milan

+de 15

Graphistes

Un studio renommé pour son excellence

+de 35

Google Partner

Experts

Certifiés par Google

Oxatis côté sur le marché

EURONEXT

Solution exclusive en e-Commerce

Groupe Crédit du Nord

CAISSE D'EPARGNE CEPAC

Crédit Mutuel

CIC

Sélectionné exclusivement pour leur clients

sage Ciel

470 revendeurs spécialisés

La réponse aux 4 enjeux d'un projet e-commerce réussi

La technologie SaaS

Une richesse fonctionnelle unique

L'intégration au SI

Un accompagnement vers la réussite

93% de nos clients nous recommandent

Profil e-commerçant Oxatis - KPMG

Le SaaS : la garantie de votre future compétitivité

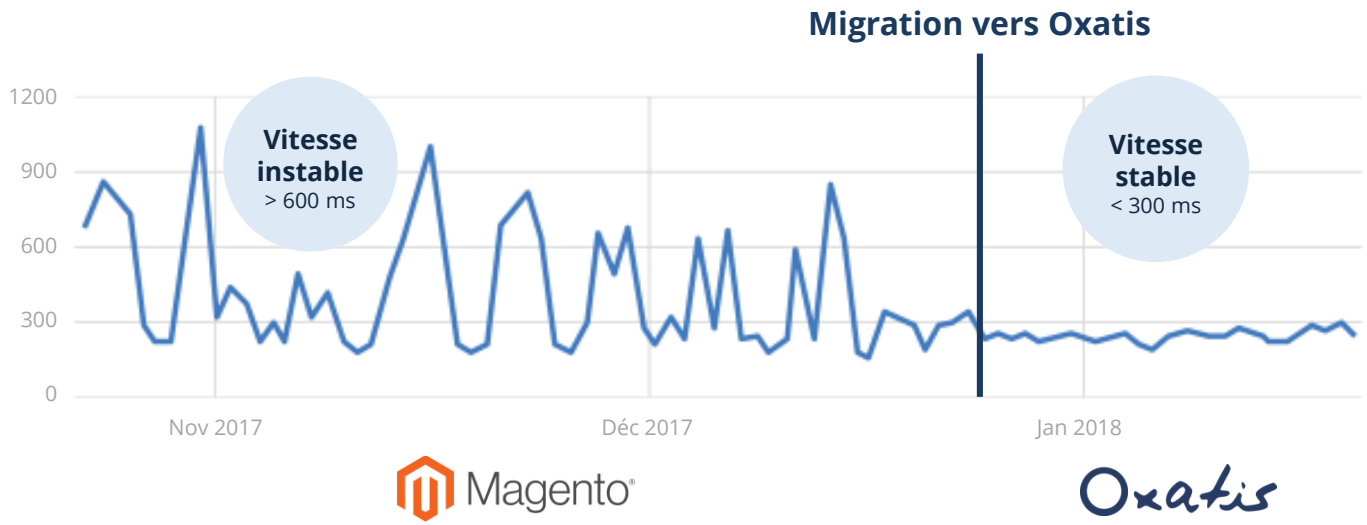
Évolutivité

Robustesse

Performance

Performance : vitesse de chargement plus rapide

Temps de téléchargement d'une page (en millisecondes)



Extrait Google Webmastertools Willemse

Libérez-vous des contraintes techniques, focalisez vos équipes sur votre business, réalisez des économies importantes, investissez dans la croissance de votre chiffre d'affaires

Une richesse fonctionnelle exceptionnelle

Acquisition

Catalogues avancés
25 Comparateurs
Places de marché
Boutique Facebook...

Conversion

Multi-tarifs
Promotions dynamiques
20 modes de livraison
37 systèmes de paiement
Avis Clients...

Fidélisation

Parrainage
Fidélisation
Segmentation RFM
Cross & Up Selling...

Productivité

Import/export
incrémental de données
Gestion des flux vers place de
marché et boutique Facebook
Statistique de ventes par
segment de client...

Innovation

Version mobile
Store locator
Sticker personnalisable
Gestion quantité décimale
Configurateur de pack...

Une solution globale, réponse unique à des attentes multiples

Une intégration fiable et complète à votre SI

Les 5 avantages uniques des connecteurs ERP Oxatis

1. Connexion aux données
2. Transformation des règles métier
3. Synchronisation incrémentale
4. Optimisation appels Web Services
5. Automatisation des mises à jours

sage Ciel WaveSoft ebp talend SAP Cegid Microsoft Dynamics ...

Valorisez votre capital digital en portant vos données là où se trouvent vos clients

La méthode L.O.R.D, une méthodologie éprouvée

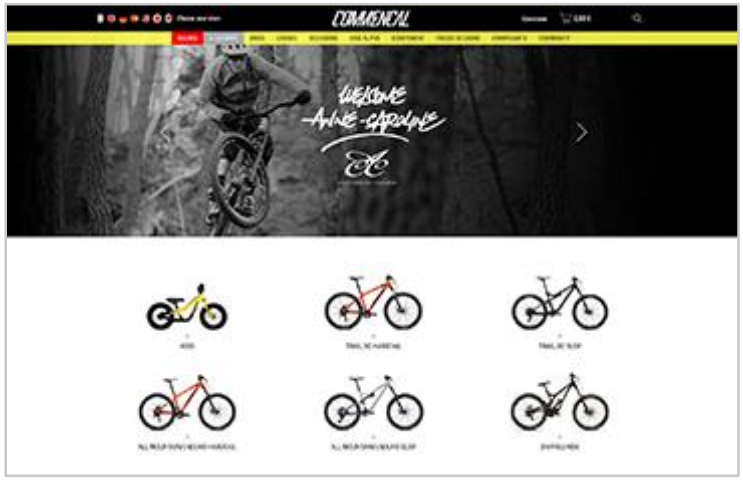
Lancement rapide du site

Optimisation de la conversion

Rentabilité de vos actions

Développement de l'activité

+ de 200 experts pour atteindre une croissance rapide et rentable

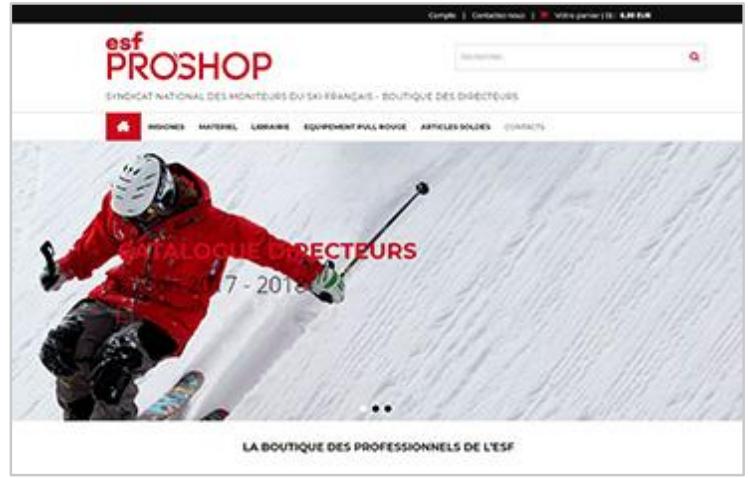

COMMENCAL

HARCOUR

CAROCIM
ACHETER D'AUTHENTIQUES CARREAUX EN CIMENT À DÉCOR INCRUSTÉ
COLLECTIONS CRÉATEURS

Willemse
AU CŒUR DE VOTRE JARDIN
Je souhaite aménager ...
Mon jardin
Mon potager
Ma terrasse
Mon intérieur
J'EN PROFITE
TRANSPORT 24h à 48h !

MAISON LASCOURS
BOUCHERIE DE QUALITÉ DEPUIS 1922
VIANDES FRANÇAISES ET D'EXCEPTION / SPÉCIALISTE DE LA MATURATION
SPÉCIAL GRILLADES
CARNIBOX & PROMOTIONS
JE DÉCOUVRE


esf
PROSHOP
LA BOUTIQUE DES PROFESSIONNELS DE L'ESF

Au programme

01- Un marché XXL

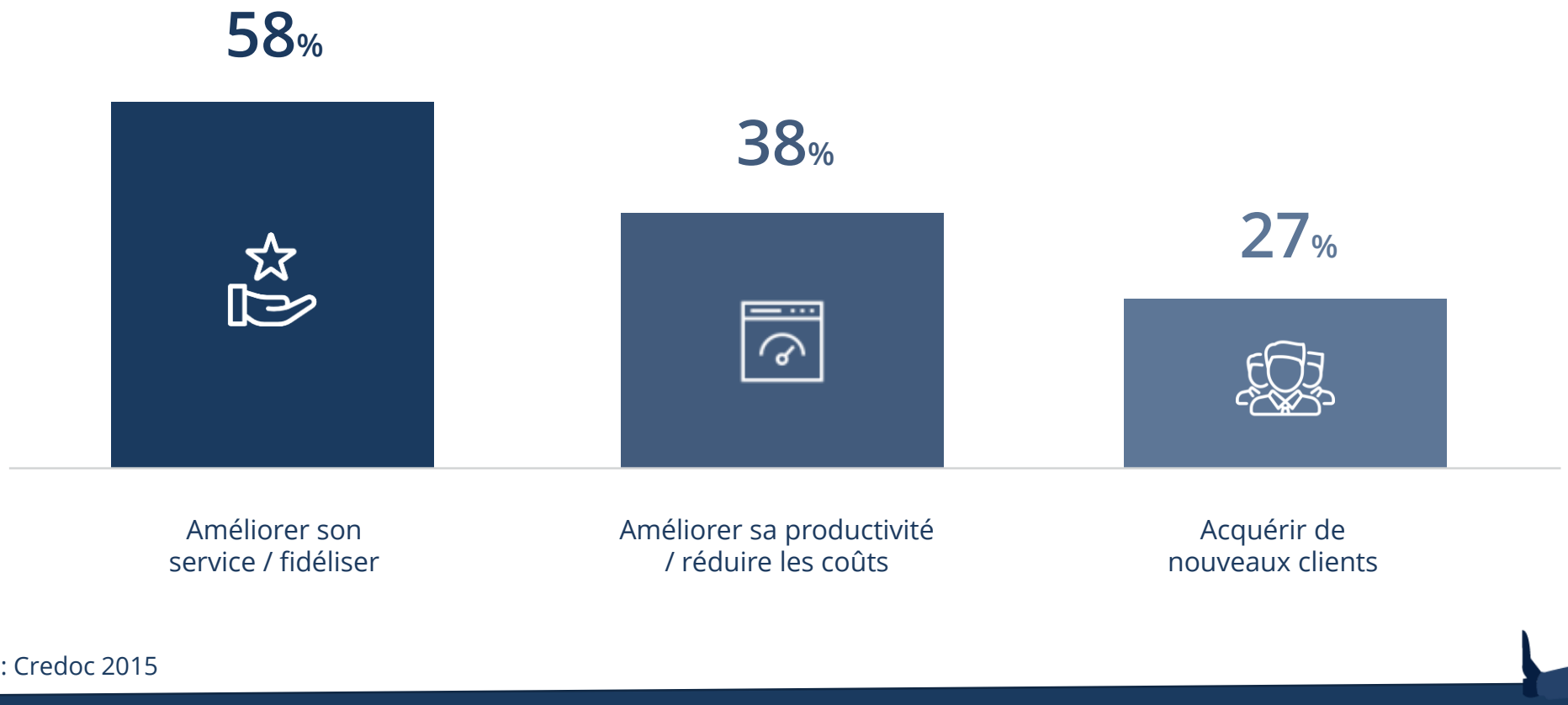
02 - Les différentes applications du e-commerce B2B

03 - Les attentes des acheteurs modernes en B2B

04 - Les fonctionnalités indispensables pour performer en e-commerce B2B

05 - Ils ont réussi en B2B

3 raisons de créer un site dédié aux pros



Source : Credoc 2015

Une croissance 5x supérieure pour une entreprise B2B digitalisée vs une qui ne l'est pas

(source : Forrester)

Un marché XXL : 6 fois le potentiel du B2C à horizon 2020

Le marché B2C

FRANCE

=

ALLEMAGNE

Pourtant

Le marché B2B

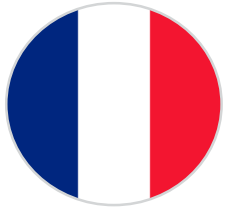
ROYAUME-UNI

5x

ALLEMAGNE

3x

FRANCE



Source : Credoc 2015

Profitez d'un potentiel client de 3 millions d'entreprises avec la vente en B2B !

De la digitalisation de catalogue à la vente directe

Développement d'un canal de vente direct pour séduire de nouveaux acheteurs

Extranet de commande avec politique tarifaire complexe

Saisie de commande déportée à destination des commerciaux

Élargissement des moyens de paiement selon la typologie de clients

Catalogue digitalisé fiches produits et **conseils d'experts**

Développement de sa zone de chalandise avec ventes internationales

WaveSoft

ebp LOGICIELS DE GESTION

Cegid

sage

Piloter le site e-commerce depuis la Gestion Commerciale

Les attentes des acheteurs modernes en B2B

Les 3 bénéfices de l'achat en ligne en B2B

S'informer sur le produit

- Accéder à de la documentation riche pour faire le bon choix
- Clarifier la politique tarifaire appliquée (tarif dégressif, tarif négocié, catégorie tarifaire...)

Passer commande

- Faire son réassort en quelques clics et à n'importe quelle heure
- Raccourcir le cycle de commande
- Connaître les niveaux de stock disponibles

Organiser son activité

- Télécharger ou uploader des ordres de commandes
- Suivre ses commandes
- Planifier ses livraisons

Expérience client

Productivité

Les acheteurs B2B : qui sont-ils ?

Des acheteurs avertis…

95% des acheteurs B2B préparent leurs achats sur les sites internet des fournisseurs

57% des décisions d'achat B2B sont prises avant même le premier contact avec un commercial

…en adéquation avec les usages du B2C

60% des acheteurs B2B affirment que le mobile a joué un rôle important dans leurs achats récents

50% des requêtes B2B sont faites depuis des smartphones

4 fonctionnalités indispensables pour vendre aux pros !

1. Des règles métiers héritées de la GesCom

Clients

- Catégories de clients
- Représentant affecté au client
- Client en compte
- Adresses complémentaires

Catalogue

- Articles liés
- Conditionnement
- Consolidation du multi-dépôts
- Stocks réels ou virtuels
- Éco-participation

Tarifs

- Remises en cascade
- Tarifs d'exception
- Remise par article
- Remise par client
- Devises

Commandes

- Achat rapide par SKU
- Devis
- Mise à jour des stocks
- Historique de commandes
- Transporteurs

2. Une gestion synchronisée de l'activité

L'objectif : gagner en productivité

- ✓ Dégager du temps à vos ressources humaines en évitant les ressaisies
- ✓ Fiabiliser et sécuriser votre activité en centralisant vos données

La réponse : un site B2B synchronisé avec votre SI

- ✓ Une interface complète et automatisée avec votre ERP : les articles, les clients, les commandes et les stocks sont synchronisés entre votre site et avec votre ERP
- ✓ Des mises à jour incrémentales
- ✓ L'optimisation de vos ressources IT

« Sage a choisi Oxatis comme la solution exclusive en e-commerce pour le PME. »

Antoine Henry, Directeur Général – Sage France

3. Un accès personnalisé au catalogue

L'objectif : à chaque client professionnel son catalogue

- ✓ Proposer un catalogue dédié aux professionnels
- ✓ Préserver l'affichage des prix HT et des remises pour une cible entreprise
- ✓ Générer de nouveaux contacts
- ✓ Faciliter la prise de commande des équipes commerciales

Les pistes de mise en œuvre :

- ✓ Fermer son site au public : accès avec identifiant uniquement
- ✓ Masquer ses tarifs
- ✓ Proposer un double affichage HT et TTC
- ✓ Utiliser un nom de domaine dédié…

« Notre site rassure nos clients professionnels sur la qualité de nos produits et sur notre savoir-faire.
Il nous permet de développer très rapidement notre réseau et notre chiffre d'affaires ! »

Eric Dalla-Ricca, Fondateur - Mon Italie En Ligne

4. Une gestion tarifaire individualisée

L'objectif : à chaque segment de clients pro ses prix négociés

- ✓ Offrir à vos clients la possibilité de retrouver en ligne l'ensemble de leurs conditions tarifaires
- ✓ Valoriser votre politique commerciale dédiée aux pros

Les pistes de mise en œuvre :

- ✓ Utilisation de catégories tarifaires par groupe de clients
- ✓ Pilotage des remises : par clients, articles, volume…
- ✓ Gestion des priorités de remises

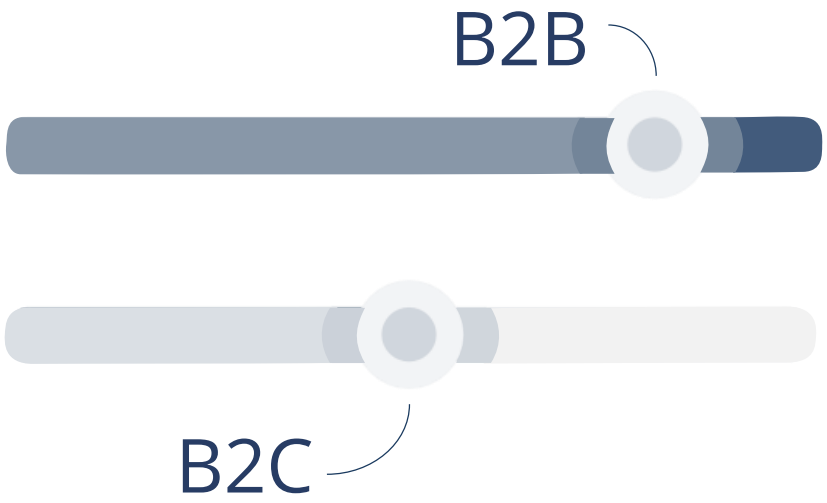
« Nous avons fait le choix d'une solution complète et simple d'utilisation pour développer notre activité auprès des particuliers et professionnels (tarifs selon les catégories d'utilisateurs, TTC ou HT, campagnes e-mailing ciblées, plus de 40 solutions de paiement et de livraison…). »

Frédéric Bonnac, Gérant – Grain de café

Les besoins B2B vont au-delà des exigences B2C

Un site B2B, c'est tous les besoins du B2C... plus :

- Des volumes de données supérieurs
- Des règles métiers plus complexes
- Des besoins plus forts de productivité et connectivité



« L'e-commerce constitue un excellent moyen de nous faire connaître et de vendre des prestations à notre cible de PME et d'entreprises. »

Damien Laygue, Président - RHondemand

Ils ont réussi en B2B

Technic-Achat

Un site de vente de composants industriels

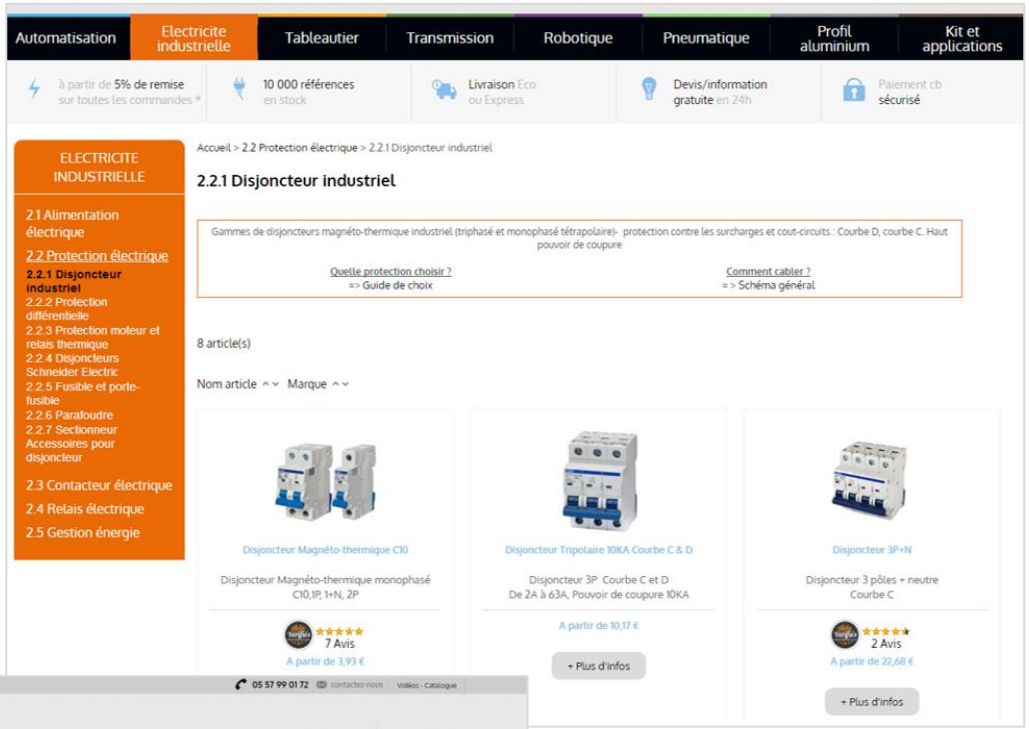
- ✓ Matériel d'automatisation et d'électricité industrielle
- ✓ Un design personnalisé
- ✓ Des fiches produits techniques
- ✓ Une croissance e-commerce continue : +20% de transactions chaque année

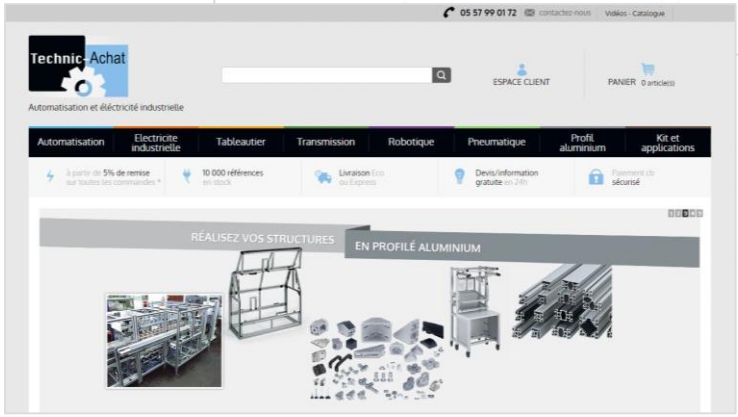
Un process de commande spécifique au B2B

- ✓ Un ajout en masse des produits au panier
- ✓ Une gestion multi-tarifs
- ✓ Un compte client personnalisé : gestion facilitée des commandes de réassort
- ✓ Demande de devis dans la fiche produit

Une intégration complète avec EBP

- ✓ 10 000 références produits
- ✓ Une synchronisation automatisée du catalogue, des commandes et des stocks





Coline

Fabricant de vêtements ethnique, original et coloré

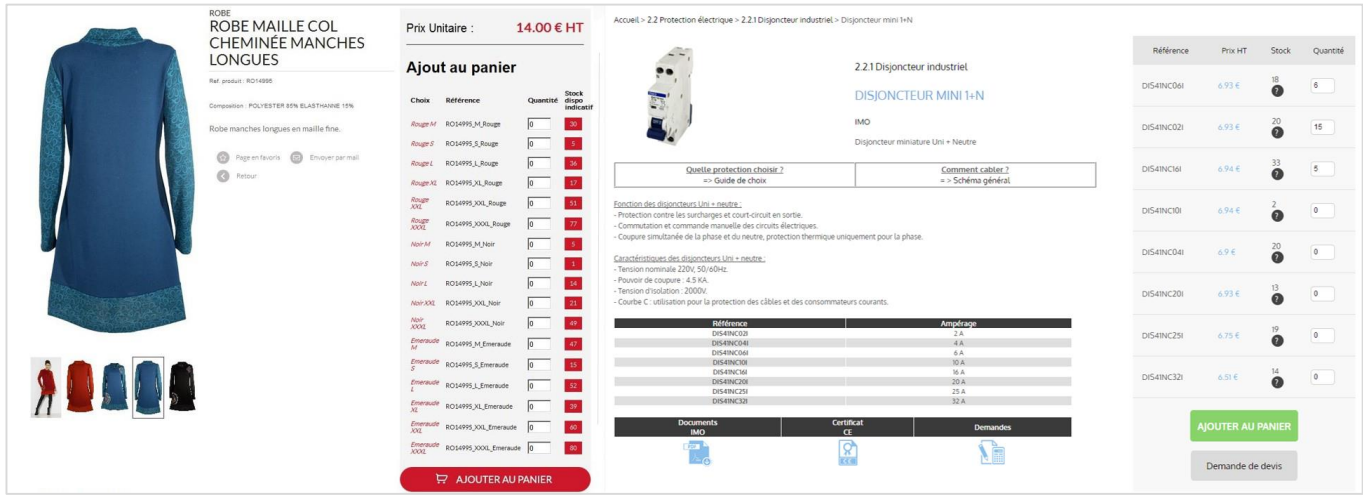
- ✓ Marque française, fabrication éthique à l'international
- ✓ Présent dans 4 pays dont les Etats-unis
- ✓ 11 magasins en France

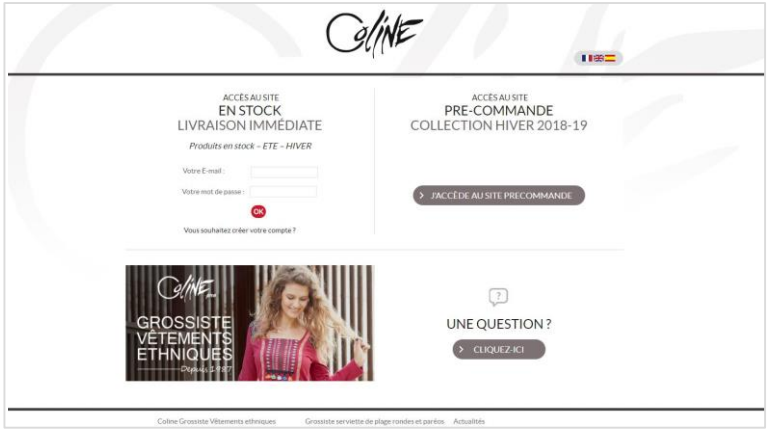
Des extranets de commande réservés aux détaillants

- ✓ 5 extranets de commandes
- ✓ Passerelles techniques multi-sites entre le site e-commerce et la GesCom de la société
- ✓ Synchronisation des comptes multi-sites

Une migration des données

- ✓ Migration des données depuis Magento
- ✓ 28 000 références articles

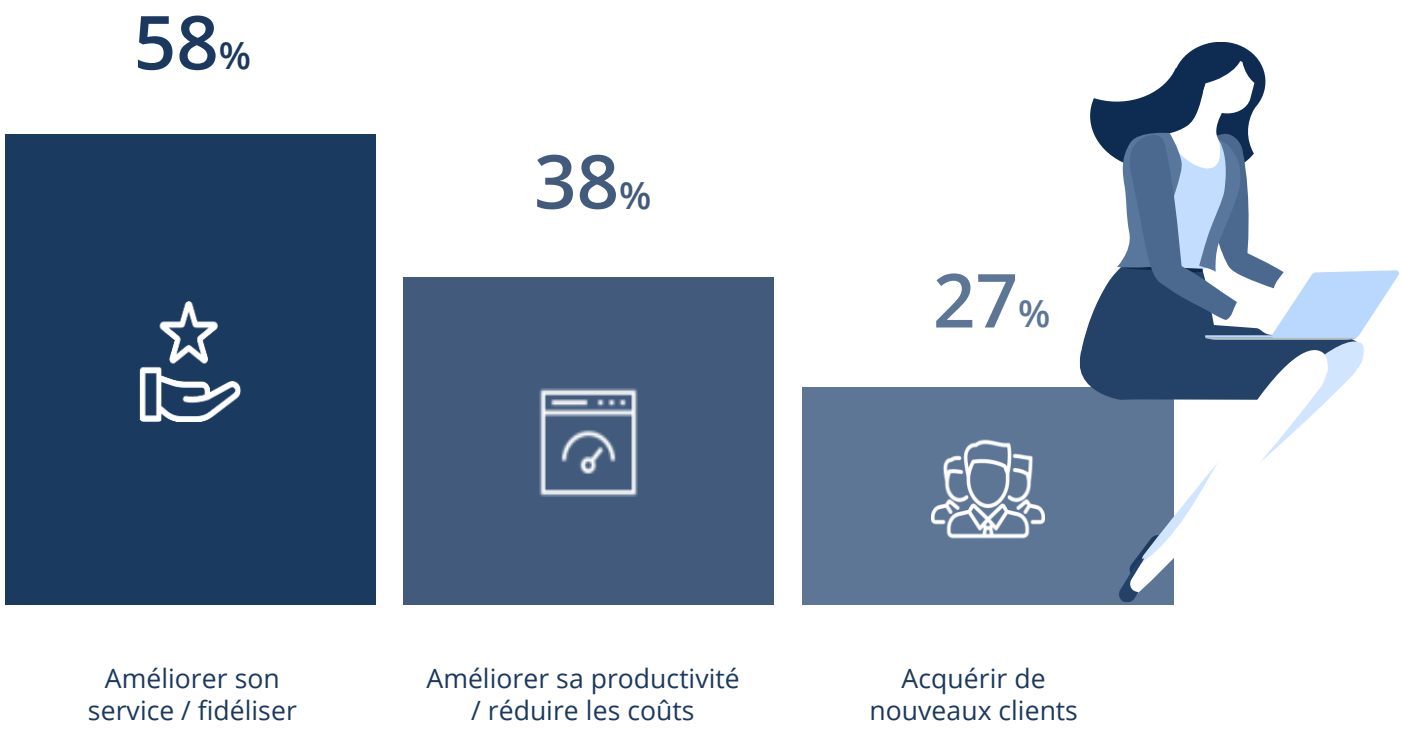




Ce que vous devez retenir en 3 points

Vos clients vous attendent...

... Profitez dès maintenant de cet eldorado



Des solutions sont à votre disposition

Développement d'un canal de vente direct pour séduire de nouveaux acheteurs

Extranet de commande avec politique tarifaire complexe

Saisie de commande déportée à destination des commerciaux

Développement de sa zone de chalandise avec ventes internationales

Catalogue digitalisé fiches produits et **conseils d'experts**

Élargissement des moyens de paiement selon la typologie de clients

WaveSoft

ebp LOGICIELS DE GESTION

Cegid

sage

Exigez le meilleur niveau d'expertise

Oxatis

Merci | Thank you | Gracias | Grazie

Gràcies | Danke | Bedankt | Obrigado

RETROUVEZ-NOUS SUR LE STAND S058