

QUELS SONT LES MEILLEURS LEVIERS DE CROISSANCE À ACTIVER POUR ATTEINDRE LES 5M€ EN LIGNE ?

Table ronde e-commerce



Isabelle Thille
Responsable e-commerce
Durance



Vincent Baudron
Responsable digital
Love Radius



Benjamin Bendaoui
Chef de projet
Aérographe Discount

TABLE RONDE E-COMMERCE

PRÉSENTATION

DURANCE

- **Création : 1997**
- **Collaborateurs : 120**
- **Version PrestaShop : 1.7.7.1**
- **GMV: 2M€**
- **CA à 5 ans d'horizon : 5M€**

La Maison Durance, c'est d'abord l'histoire d'une famille passionnée de parfum qui rachète une petite ferme produisant des fleurs et de l'huile essentielle de lavande au cœur de la Drôme provençale à Grignan.

Transporté par la Beauté et l'Esprit du lieu, et par l'envie de sublimer les parfums et actifs naturels les plus précieux de Provence, Nicolas Ruth imagine avec ses équipes des produits toujours plus riches de bienfaits et contribue à faire rayonner la Maison Durance dans le monde entier.



LOVE RADIUS

- **Création : 2007**
- **Collaborateurs : 16**
- **Version PrestaShop : 1.7.4.3**
- **CA sur le B2C: 2M€**
- **CA à 5 ans d'horizon : 5M€**

Love Radius est une société française fondée à Paris en 2007, spécialisée dans le portage physiologique.

Nous avons découvert le portage lorsque nous avons reçu une écharpe de portage en cadeau après la naissance de notre premier enfant.

Le portage a commencé comme un cadeau et est resté un cadeau pour nous : un cadeau à la fois pour l'adulte et pour l'enfant, c'est ainsi que nous le vivons et que nous voulons le partager.



AEROGRAPHE DISCOUNT

- **Création : 2005**
- **Collaborateurs : 5**
- **Version PrestaShop : 8.1**
- **CA sur le B2C: 2M€**
- **CA à 5 ans d'horizon : 5M€**

Société fondée en 2005 sur les premières versions PrestaShop, spécialisée dans l'aérogaphie et le maquettisme.

Nous croyons que l'art et la précision n'ont pas de frontières linguistiques.

Notre objectif reste le même: fournir à nos clients le meilleur matériel d'aérogaphie tout en partageant notre expertise et notre passion.



Rechercher...

[Aérogaphes](#) [Pack aérogaphes](#) [Pièces détachées](#) [Peintures](#) [Outillages](#) [Accessoires](#)

Catégories à ne pas louper



Aérographe MLD Products

[Voir tous les aérogaphes MLD](#)



Compresseurs Aérographe

[Voir tous les compresseurs](#)



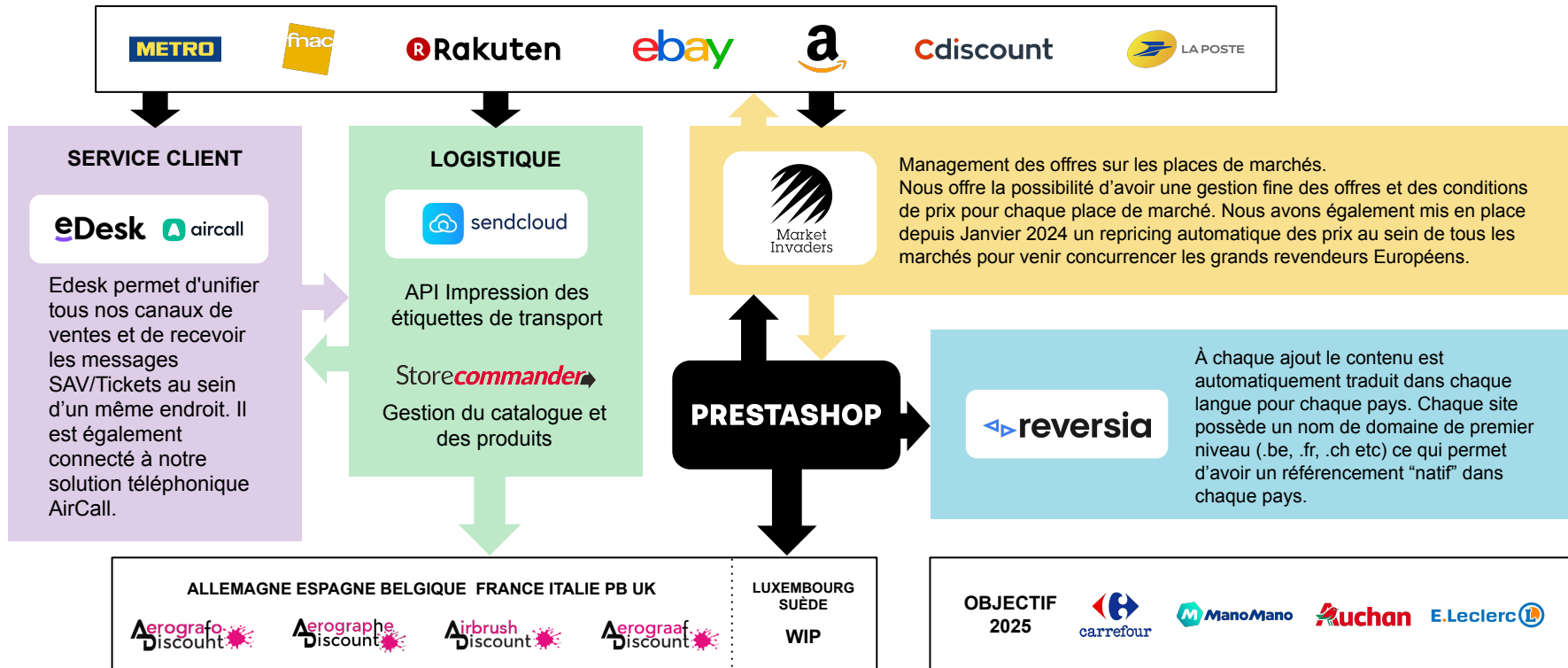
Peintures

[Voir toute les peintures](#)

VENTE FLASH



STRUCTURE ECOMMERCE



AVANT TOUTE CHOSE...



**LE PRÉ-REQUIS
POUR AVOIR DE
LA CROISSANCE...**

**C'EST AVOIR UNE
BASE SOLIDE.**

FOCUS SUR 4 LEVIERS DE CROISSANCE À ACTIVER

1. OFFRIR DE L'INSTANTANÉITÉ

OFFRIR DE L'INSTANTANÉITÉ



Répondre à l'exigence grandissante des clients en diversifiant ses moyens de paiement et de livraison



Automatiser les process, utiliser les algos quand ils peuvent remplacer l'humain, et garder l'humain quand c'est essentiel



Un site localisé et adapté aux habitudes d'achats (moyens de paiement et de livraison)

2. TRAVAILLER SON AGILITÉ OPÉRATIONNELLE

TRAVAILLER SON AGILITÉ OPÉRATIONNELLE



Avoir la main et maîtriser chaque étape pour placer le client au cœur du business et répondre à ses attentes et évolutions.



Pouvoir pivoter son offre face aux ruptures des besoins du consommateur.



Prévoir les ventes futures en utilisant du machine learning (SARIMA) Optimiser la marge en temps réel à l'aide d'un outil de repricing.

3.

MISER SUR L'HYPERS PERSONNALISATION

MISER SUR L'HYPER PERSONNALISATION



**Hyper
personnaliser ses
points de contact
client grâce au
CRM**



**Des workflows dédiés
pour chaque profil de
clients/prospects en
omnicanal**



**Un nom de domaine
et un logo différent
par pays pour
paraître “natif”
et se donner
un avantage.**

4. REVENIR AUX FONDAMENTAUX DU MARKETING

REVENIR AUX FONDAMENTAUX DU MARKETING



**Miser sur la
first-party data
(newsletter,
questionnaire,
concours...)**



**Réduire sa
dépendance aux
algorithmes et
recréer le bouche-
à-oreille humain et
tangible**



**Un service avant
et après-vente
efficace avec un
SLA court via des
outils qui
permettent de tout
centraliser.**

VOS QUESTIONS, NOS RÉPONSES

MERCI À NOS PARTENAIRES

 EVOLUTIVE


viva.com


YATEO
Agence Interactive


MAIL BOXES ETC.[®]