

Présentation de la plateforme e-commerce “Achetons Blaisois”



Définition

Une place de marché (marketplace) ça consiste en quoi ?

Une place de marché regroupe plusieurs e-commerçants qui proposent leurs produits à la vente. Ils ont chacun leur interface d'administration qui leur permet de gérer leur catalogue.

Côté consommateur, la boutique propose un vaste catalogue de catégories et produits. Le client peut dans un seul panier acheter des produits du vendeur A mais également du vendeur B ou du vendeur C. Le client ne paye qu'une fois (la place de marché lui évite d'aller se connecter à 3 ou 4 boutiques pour faire ses achats). Une fois le règlement du panier client effectué, l'argent est réparti entre les trois vendeurs, et une petite commission est potentiellement prélevée par l'administrateur.

L'administrateur reste le propriétaire de la marketplace et garde le contrôle des boutiques en choisissant son business model, les méthodes de paiements, les types de produits...

C'est le système adopté par les grandes enseignes du e-commerce (amazon, La Fnac, Priceminister, RueduCommerce, Pixmania, 2xmoinscher...).



Définition

Les intérêts d'une place de marché

L'e-commerce représente une menace concurrentielle pour les commerces de proximité mais constitue également une opportunité de développement et d'activité supplémentaire : complément de CA, nouvelle clientèle, nouvelle zone de chalandise, canal de vente quel que soit le contexte économique ou sanitaire et quels que soient les horaires...

Le consommateur achète sur internet pour le choix et les services associés : pas besoin de se déplacer, pas de contraintes horaires, délai, livraison, click & collect ou également pour repérer avant de se déplacer.

Le confinement a également développé de manière significative l'e-commerce, quelle que soit la tranche d'âge. Les consommateurs ont donc intégré durablement ce (nouveau) mode de fonctionnement.

La place de marché est un avantage pour un commerçant indépendant qui ne peut pas faire un site seul, le gérer, le dynamiser et le référencer correctement sur internet pour être vu.



Fonctionnalités

UNE BOUTIQUE COMMUNE PAR PRODUITS...

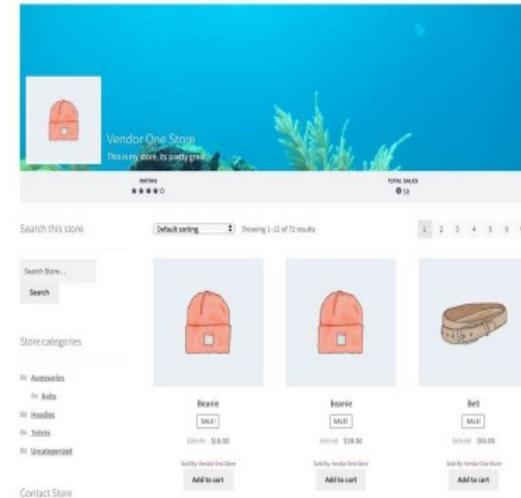
Présentation des produits, filtre par produits, marques, taille, etc
Promotions en cours, actualité des animations commerciales.

ET DES MAGASINS INDIVIDUELS

Chaque vendeur dispose également de sa propre vitrine indépendante personnalisable. Y compris sa propre URL unique pour envoyer également à ses clients.

Les vendeurs peuvent inclure des informations supplémentaires sur leur magasin et leur marque à partir du tableau de bord.

Chaque vendeur peut gérer tous les aspects de son magasin : les produits, les commandes, les remises, l'expédition ... depuis son tableau de bord.



Mode d'emploi pour les commerçant-e-s

- Si le-la commerçant-e est intéressé-e, **un contrat est signé** entre l'agence de communication, les Vitrines de Blois et le-la commerçant-e, stipulant :
 - un engagement sur 1 an minimum
 - au tarif de 30 €/HT par mois (360 €/HT par an soit 432 €/TTC) comprenant l'ouverture et la personnalisation de sa boutique avec 50 fiches produits
 - les frais de transactions bancaires en sus (1,4 % + 0,25 €/HT par transaction)
 - une commission sur les ventes à partir du 1er janvier 2022 de 4% pour les adhérents aux Vitrines de Blois et de 6% pour les non-adhérents
 - les commerçant-e-s qui souhaiteraient mettre plus de 50 produits en ligne peuvent le faire (25 €/HT par pack de 50 produits supplémentaires)
- Le-la commerçant-e se voit remettre **un formulaire pour la création de la fiche boutique, et un formulaire pour chaque fiche produit**
- La boutique est ensuite créée et les produits mis en ligne par l'agence, ce qui permet une uniformisation de la présentation et des descriptions des produits



Mode d'emploi pour les clients

Pour le grand public :

La plateforme s'utilise comme toute place de marché : après avoir créé son compte, l'utilisateur-riche a accès à toutes les boutiques présentes sur le site, lui permettant de faire toutes ses courses en une seule fois.

Les commandes sont à ce jour en “**cliqué-retiré**”, il faut donc ensuite aller les chercher en boutique. La livraison à domicile devrait être disponible en début d'année 2021.



Exemple de fiche produit

Chaque fiche produit comporte obligatoirement une photo sur laquelle le produit est mis en valeur. L'utilisateur·rice peut connaître en un seul coup d'œil le prix, la disponibilité et la description du produit, ainsi que les avis des autres utilisateurs·rices.

The screenshot shows a product page for a 'Pull oversize 100% cachemire'. The page layout includes a header with the 'Acheteons Bloisais' logo and a search bar. A dark navigation bar contains 'NOS BOUTIQUES', 'NOS PRODUITS', and 'IDÉES CADEAUX'. A breadcrumb trail reads: 'Retour à l'accueil > Nos boutiques > Produits > ESTHEME CACHEMIRE > Pull oversize 100% cachemire'. The product image shows a grey and white plaid oversized sweater on a hanger. The product title is 'ESTHEME CACHEMIRE Pull oversize 100% cachemire', with a '1 en stock' indicator. The price is '48,00€' and there is an 'AJOUTER AU PANIER' button. Below the price are options to 'Ajouter à la liste d'envies' and 'Share'. The page has two tabs: 'DESCRIPTION' (selected) and 'AVIS (0)'. The description text is: 'Manteau réversible 100% polyester. Imprimé carreaux d'un côté et fausse fourrure de l'autre. Original, sport chic facile à porter.'



LES NOUVEAUTÉS À DÉCOUVRIR



cargo tencel

59,99€

 [Pantashop](#)



LES TRANSATS

Boucles d'oreille la fiancée du pirate

120,00€

 [Les Transats](#)



PHILIPPE NANNETTI

Tableau photo "Orléans, Loire"

300,00€

 [Philippe Nannetti Photographies](#)



JEANS MUM EMILY12

39,99€

 [Pantashop](#)



POLO AJUSTÉ TOMMY HILFIGER

97,00€

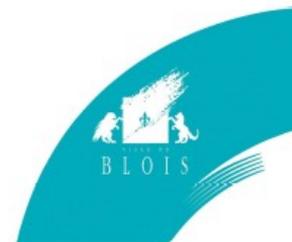
 [Coolman and co](#)

LISTE DES PARTENAIRES



Les **Vitrines de Blois** coordonnent le projet en relation avec la Ville de Blois et Agglopolys. La fédération travaille en direct avec l'agence de communication Culture Com, et porte le projet auprès de ses adhérents.

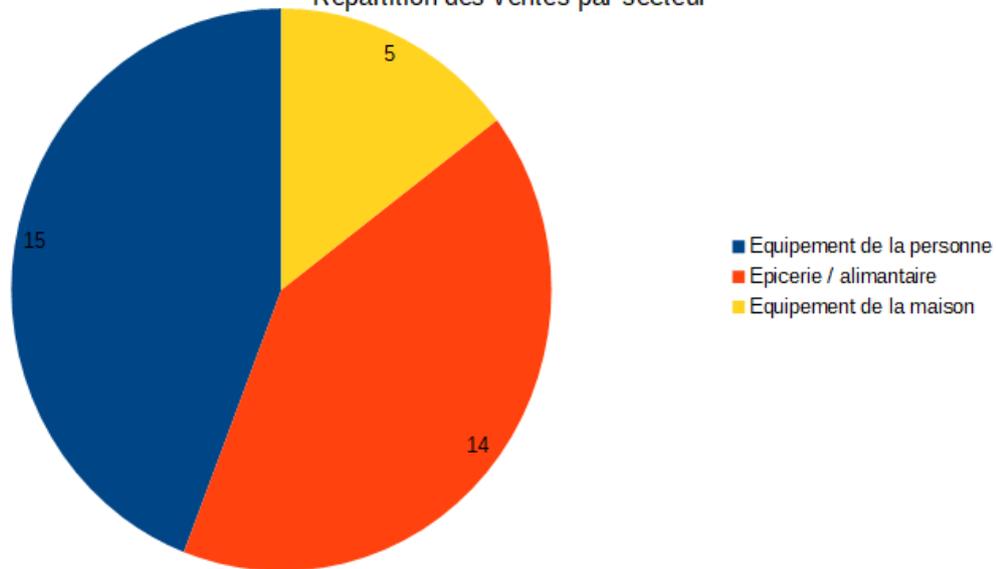
La **Ville de Blois** intervient principalement dans le financement de cette opération et dans le plan de communication auprès des Blésois-e-s. Le service Développement commercial suit quotidiennement l'avancée du projet, en lien avec les Vitrines de Blois.



Agglopolys apporte également une aide financière, et concentre son action sur le démarchage des commerçants hors Blois et relaie le plan de communication au niveau de l'ensemble de l'agglomération.



Répartition des ventes par secteur



- 2 130€ de CA
- 64€ panier moyen

→ Amortissement avec 1 vente par mois

Utilisateurs

1 273

↑ 595.6%

Nouveaux utilisateurs

1 249

↑ 586.3%

Visite

1 668

↑ 597.9%

Pages/Visite

3,08

↑ 100.0%

Nombre de visite

1,31

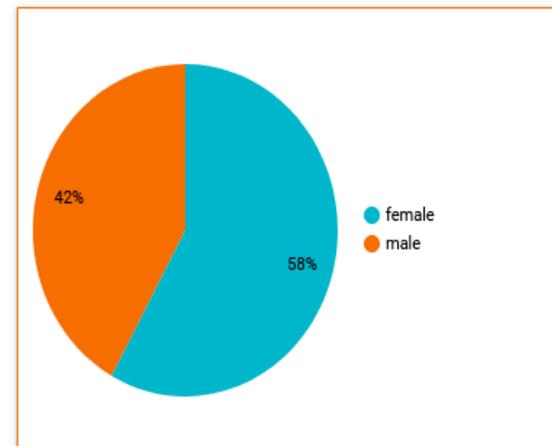
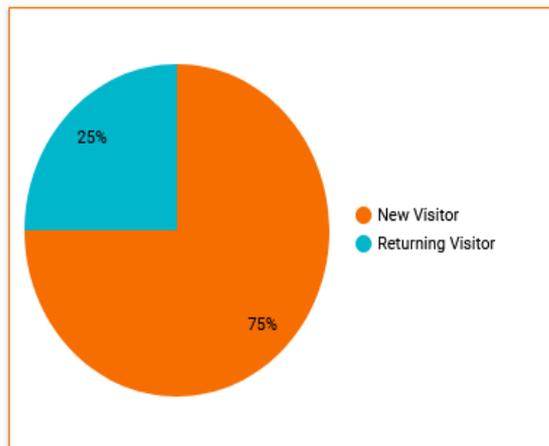
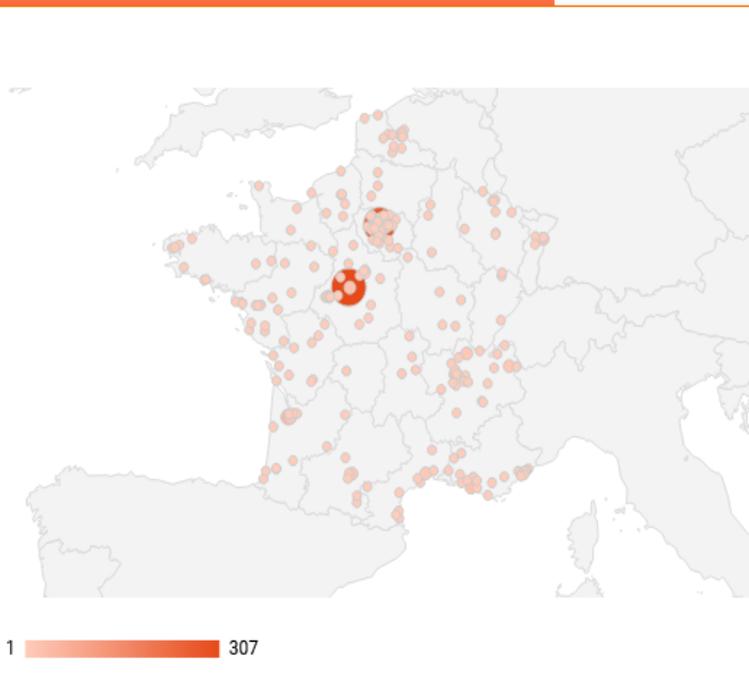
↑ 0.3%

Durée moyenne des sessions

00:02:13

↑ 100.0%

La carte des sessions



| | Ville | Visites ▾ |
|----|----------------------|--------------|
| 1. | Blois | 307 |
| 2. | Paris | 273 |
| 3. | (not set) | 255 |
| 4. | Merignac | 48 |
| 5. | Marseille | 26 |
| | Total général | 1 446 |

1 - 5 / 241 < >

- Pour plus de renseignements :
developpementcommercial@blois.fr
contact@vitrines-blois.fr