

DÉMULTIPLIER LES VENTES DE VOTRE BOUTIQUE TRADITIONNELLE AVEC L'ECOMMERCE

Avec une croissance 13 fois supérieure au commerce traditionnel, le eCommerce en France a atteint 81,7 milliards d'euros en 2017. Le système de vente en ligne est loin d'être saturé et est complémentaire avec votre commerce physique.

Pour trouver sa place sur des marchés à forte concurrence, soyez accompagnés par une agence pour mettre toutes les chances de votre côté.



ASDORIA VOUS ACCOMPAGNE DANS LE LANCEMENT DE VOTRE BOUTIQUE ECOMMERCE

Vous voulez :

- Augmenter votre CA en vendant vos produits sur internet ?
- Construire une e-boutique rentable et performante ?
- Comprendre la logique d'achat de l'internaute pour mieux le séduire ?
- Maîtriser la gestion de vos stocks, la livraison, et l'évolution des ventes ?

Réponse au verso

CHIFFRES-CLÉS

74%

des sites eCommerce sont rentables

57%

des intentions d'achat se font sur internet avant de se rendre en magasin

28%

des eCommerçants sont des PME et TPE

41%

des commerces physiques ont également une boutique en ligne, ce qui engendre

29%

d'augmentation du CA en magasin physique

L'ECOMMERCE AVEC UN PARTENAIRE DE CONFIANCE !

En tant qu'entrepreneurs, nous savons que vous dépensez une énergie considérable pour mener à bien votre projet. Il est donc normal de mettre à votre disposition le meilleur de notre savoir-faire en proposant à vos clients une expérience shopping digitalisée adaptée à votre business.

Partez dans l'eCommerce sereinement avec un site parfaitement paramétré !

ASDORIA VOUS PROPOSE DE MONTER EN PUISSANCE AVEC UNE OFFRE CLÉS EN MAIN, À LA CARTE :

1 ÉTUDE DE VOTRE BUSINESS PLAN POUR FAIRE RESSORTIR LE MEILLEUR DE VOTRE ACTIVITÉ

Nous adoptons une réflexion approfondie sur le positionnement de votre projet et de vos cibles. Nous coordonnons votre stratégie couplée à une gestion de projet évolutive.

2 VOTRE SITE MARCHAND, FACILE D'UTILISATION, CONFIGURÉ ET PRÊT À L'EMPLOI

Votre site est développé sous WooCommerce / Prestashop / Magento, des plateformes eCommerces reconnues et multi support (smartphone/tablette...).

Grâce à leur facilité d'utilisation, ce sont les plus utilisées au monde. Cependant, un réel savoir faire s'impose pour rendre un site marchand performant. Parce que nous possédons nos propres sites marchands, nous connaissons parfaitement tous leurs secrets.

3 TIREZ LE MEILLEUR PARTI DES LEVIERS WEBMARKETING POUR DÉVELOPPER VOS VENTES

Positionnez vos produits et défiez vos concurrents sur les moteurs de recherche avec une stratégie de référencement naturel.

Une solution complémentaire par le biais de campagnes payantes est aussi envisageable. Fidélisez votre clientèle et pérennisez vos ventes avec un répertoire clients qualifié et des newsletters bien ciblées. Partez à la conquête de votre chiffre d'affaires !



4 MAÎTRISEZ LES FLUX D'INFORMATIONS POUR FACILITER VOTRE VIE D'ENTREPRENEUR

Nous centralisons les données des clients, des produits et du/des magasins avec des outils spécialisés développés en interne. Le suivi de la navigation web est configuré avec, entre autres, Google Analytics (le plus connu). La maîtrise des flux de données et l'analyse de la comptabilité vous rend plus efficace pour conforter vos choix commerciaux.



ASDORIA VOUS REND PLUS PERFORMANT ET VOUS PROPOSE :

- Un départ serein dans l'eCommerce
- Une boutique à la carte selon les budgets
- Un site marchand paramétré et sécurisé

- L'expertise en webmarketing SEO, SEA...
- Une maintenance adaptée

BIEN SE LANCER ET VENDRE EXCLUSIVEMENT SUR INTERNET

Les pure players du eCommerce n'ont pas de point de vente physique. Ils sont constamment mis au défi de trouver de nouveaux leviers pour encourager les consommateurs à finaliser l'achat uniquement en ligne.

Notre mission est de vous ouvrir les portes de la vente virtuelle et de différencier votre entreprise pour développer vos ventes !

ASDORIA VOUS ACCOMPAGNE POUR CONSTRUIRE VOTRE BUSINESS PURE PLAYER

Vous voulez :

- Vendre uniquement et pour la première fois en ligne en vous démarquant de la concurrence ?
- Être crédible instantanément et vous faire connaître au près de clients potentiels ?
- Maîtriser la gestion de vos stocks, livraison et l'évolution des ventes ?
- Optimiser vos coûts de fonctionnement et augmenter la rentabilité (ROI) de votre site eCommerce ?

Réponse au verso

ÉVOLUTION DE LA RENTABILITÉ DU CA DES PURE PLAYER (Kantar TNS et webloyalty)

15%
reste stable

55%
augmente

24%
baisse

53%

des prospects déclarent aux entreprises les avoir connu via leur site internet

OUVREZ VOTRE BUSINESS AUX OPPORTUNITÉS EN TANT QUE PURE PLAYER

Vendre uniquement sur internet est un challenge qui s'inscrit par nature dans l'ADN de notre agence. Nous le relevons tous les jours. Forts de notre expérience avec des clients "Pure Player" et de nos multiples compétences dans le digital, notre expertise sera un atout indéniable à la réussite de votre projet. L'objectif est de vous démarquer de la concurrence et de positionner l'activité de votre entreprise sur le web pour développer votre business et d'en tirer le meilleur profit.

ASDORIA VOUS PROPOSE DE MONTER EN PUISSANCE AVEC UNE OFFRE CLÉS EN MAIN, À LA CARTE :

1 ÉTUDIER LES OPPORTUNITÉS DE VOTRE MARCHÉ

Structurer votre projet en amont est primordial afin de définir les axes stratégiques et commerciaux pour cadrer plus finement vos objectifs.

Nous étudions et/ou co-produisons un business plan avec les réalités de votre marché et selon les opportunités de votre catalogue produits sur le eCommerce : calculer la viabilité d'un projet et définir le cahier des charges des fonctionnalités attendues.

2 TRAVAILLER SUR VOTRE "IDENTITÉ DE MARQUE" POUR CRÉDIBILISER ET RASSURER

Votre outil web sera l'unique interface de vente entre vous et votre client. Pour se démarquer, les sites eCommerce doivent développer une identité de marque forte. Notre objectif est de pouvoir vous démarquer de la concurrence et de challenger les grandes entreprises du web.

3 TIRER LE MEILLEUR PARTI DES LEVIERS WEBMARKETING POUR DÉVELOPPER VOS VENTES

Positionnez vos produits et défiez vos concurrents sur les moteurs de recherche avec une stratégie de référencement naturel. Une solution complémentaire avec les campagnes payantes est aussi envisageable. Fidélisez votre clientèle et pérennisez vos ventes avec un répertoire clients qualifié et des newsletters bien ciblées.

Partez à la conquête de votre chiffre d'affaires !



4 ÉCOUTER LES RÉSULTATS ET ADAPTER SA COMMERCIALISATION

Le eCommerce se transforme constamment et il est important de faire vivre votre site en fonction du calendrier, des tendances... en analysant les évolutions du marché.

Nous mettons en place des tableaux de bord dynamiques et simples qui vous permettent de mieux suivre votre plan de communication selon votre planning prévisionnel. Ainsi, vous pourrez évaluer l'impact de vos actions marketing et commerciales.



ASDORIA VOUS REND PLUS PERFORMANT ET VOUS PROPOSE :

- Une étude de viabilité du projet (business plan)
- Une image de marque forte et crédible, dès la mise en ligne
- De développer la notoriété de la marque
- Son expertise en webmarketing, eCommerce, SEO, SEA, Analytics...
- Une maintenance réactive et efficace de votre site internet.

RELANCER UNE BOUTIQUE ECOMMERCE PEU PERFORMANTE

Si vous n'arrivez pas à atteindre vos objectifs et que les clients n'achètent pas vos produits, c'est que votre boutique ne respecte pas la logique du consommateur.

Ne restez plus dans le flou, un site eCommerce est fait pour faire des bénéfices, il vous suffit de dompter vos outils !



**ASDORIA VOUS ACCOMPAGNE
POUR ÉLEVER VOTRE SITE À
LA HAUTEUR DE VOS ATTENTES**

Vous constatez que :

- Vous avez peu de trafic ?
- Vous avez une bonne fréquentation mais un nombre de ventes trop faible ?
- Votre site ne dégagne pas (ou peu) de bénéfices ?
- Votre site s'affiche mal sur mobile, votre logistique est complexe ?

Réponse au verso

**VOTRE SITE INTERNET N'EST
PAS RENTABLE. POURQUOI ?**

- Aucune étude de rentabilité
- Design, mais pas commercial
- Mauvaise disposition des produits
- Livraison non adaptée
- Site non mobile
- Chargement des pages trop long
- Pas de différenciation de la concurrence

DONNONS DE LA VITAMINE À VOTRE BOUTIQUE !

Nous travaillons quotidiennement sur des problématiques de rentabilité des actions digitales et commerciales sur le web.

Il n'y a pas de solution préétablie, c'est pourquoi nous écoutons et étudions les difficultés des clients au cas par cas avec notre regard d'expert eCommerce.

Contactez-nous pour auditer votre site marchand, nous aurons la réponse !

ASDORIA VOUS PROPOSE DE MONTER EN PUISSANCE AVEC UNE OFFRE CLÉS EN MAIN, À LA CARTE :

1 AUDITER ET RÉORIENTER VOTRE STRATÉGIE DIGITALE ET COMMERCIALE

Nous évaluons votre stratégie commerciale à travers les différents outils que vous exploitez. Ainsi, nous pouvons évaluer les facteurs bloquants et déterminer quels sont les bons leviers pour rendre votre business performant. Nous avons développé en interne une méthode unique avec nos propres outils pour être les plus précis.

2 AMÉLIORER VOS OUTILS POUR UNE BOUTIQUE PLUS EFFICACE

Nous réalisons les évolutions techniques pour optimiser le processus d'achat en passant par l'ergonomie, l'image, les produits et les langages de programmation de votre boutique. La recherche de performance s'étend jusqu'à l'administration même de votre site comprenant la gestion de vos produits (stock, livraison, retour marchandise, suivi...).

3 RENFORCER VOTRE STRATÉGIE DIGITALE PAR LE WEBMARKETING

Pour rendre votre site performant, il est nécessaire d'allouer un budget webmarketing; rédaction de vos pages (SEO-friendly), optimisation du référencement naturel sur les moteurs de recherche, voire la création de campagnes Adwords, entre autres. Nous vous proposons un plan pour développer votre business.



4 ANALYSER LES RÉSULTATS ET LES ÉVOLUTIONS

Le digital évolue rapidement, des rapports d'activité sont donc programmés afin de réajuster les curseurs pour une meilleure rentabilité. Nous vous apprendrons à devenir autonome et performant.



ASDORIA VOUS REND PLUS PERFORMANT ET VOUS PROPOSE :

- Une expertise sur mesure
- De booster vos ventes
- De pérenniser votre boutique
- Un suivi d'analyse pour d'éventuels ajustements
- De définir les clés de performance de votre boutique