



WEBINAIRE #11

LES MARKETPLACES

COMMENT FONCTIONNE UNE MARKETPLACE ?

E-COMMERCE — MARKETPLACE

Site e-commerce



Propriétaire d'un site e-commerce et d'un stock



Produit



Site e-Commerce



Consommateurs

Marketplace



Propriétaire de la marketplace



Vendeurs



Produits



Marketplace e-Commerce



Consommateurs

IL EXISTE DE NOMBREUSE MARKETPLACES POUR VOS PRODUITS

Généralistes

- Amazon
- Cdiscount
- Bol.com Tmall
- Tmall
- Aliexpress
- Google Shopping
- Instagram Shopping
- Facebook Marketplace
- Cocote (responsable)
- Beenky (responsable)

BtoB spécialisées

- Le New Black
- JOOR
- NuORDER

Mode responsable

- We Dress Fair
- Klow
- Wolf & Badge
- Imparfaite (vintage)

Spécialisées

- Zalando
- Asos
- La brand boutique de la Redoute
- Matches fashion
- Farfetch
- Moda Operandi

C2C

- Taobao
- Vinted
- Le Bon Coin

Mode Responsable

- We Dress Fair
- Klow
- Wolf & Badge
- Imparfaite (vintage)

POURQUOI VENDRE SUR CES PLATEFORMES ?

AVANT TOUT, IL EST NÉCESSAIRE DE DÉFINIR VOS OBJECTIFS

Quelle est ma priorité ? Je veux différencier ma distribution ? Je veux augmenter mon chiffre d'affaires ? Je veux augmenter ma visibilité en ligne ?

LES 3 AVANTAGES

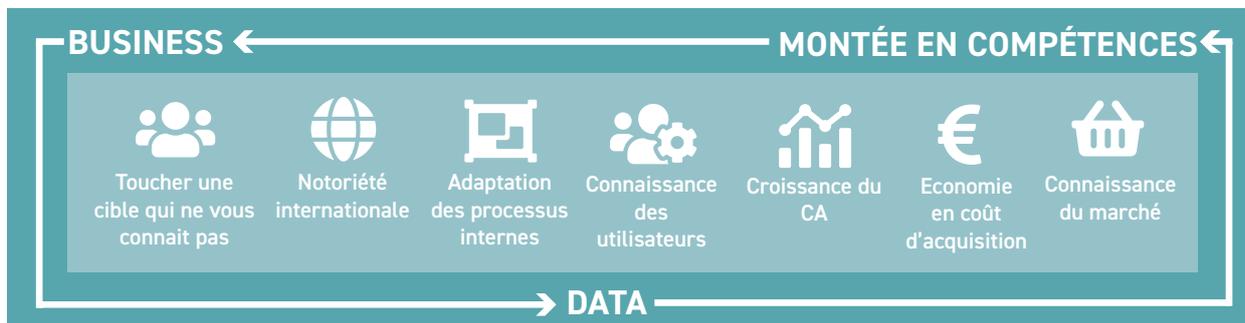
1 → L'opportunité de chiffre d'affaires

Le taux de conversion peut atteindre 6% alors que 3% est déjà considéré comme efficace sur un site e-commerce.

2 → La donnée

Beaucoup de données disponibles : les volumes d'affaires permettent de faire des analyses de marchés.

3 → La montée en compétences



QUELS INDICATEURS SUIVRE ?

→ **Quantitatifs** : trafic, nombre de pays où la marketplace est présente, prix moyen des produits, commission sur les ventes, coûts d'expédition, etc.

→ **Qualitatifs** : est-ce que des produits dans mon positionnement et de ma qualité y sont présents ? Est-ce que le modèle me convient (valeurs) ?

FOCUS SUR ASOS, ZALANDO ET FARFETCH



Ma gamme de chaussures, vêtements et accessoires

PRÉSENT DANS 17 PAYS

MEDIAN PRICE : \$48

2 070 MARQUES RÉFÉRENCÉES
(FAST FASHION / DESIGNER BRANDS)

~380 MILLIONS DE VISITES / MOIS

Engagement

Visites totales	13.66M	28.87M
Durée moyenne d'...	00:06:32	00:05:57
Pages par visite	9.19	8.94
Taux de rebond	37.62%	40.70%

TOP SELL-OUT CATEGORY

- Shoes
- Dresses
- Jumpsuits and Playsuits



PRÉSENT DANS 190 PAYS

MEDIAN PRICE : \$334

3 000 MARQUES RÉFÉRENCÉES
(LUXURY BRANDS / EMERGING DESIGNERS)

~20 MILLIONS DE VISITES / MOIS

RÉPARTITION DU TRAFIC

États-Unis	21.81%	▲ 4.52%
Russie	9.19%	▲ 1.83%
Royaume-Uni	7.93%	▲ 16.79%
Allemagne	5.40%	▲ 4.24%
Australie	4.71%	▲ 19.24%

TOP SELL-OUT CATEGORY

- Bags
- Accessories
- Shorts



PRÉSENT DANS 235 PAYS

MEDIAN PRICE : \$26

1 650 MARQUES RÉFÉRENCÉES
(FAST FASHION / MID RANGE BRANDS)

~70 MILLIONS DE VISITES / MOIS

RÉPARTITION DU TRAFIC

Royaume-Uni	24.55%	▲ 7.61%
États-Unis	17.04%	▲ 5.55%
France	7.31%	▲ 7.96%
Australie	6.76%	▲ 8.01%
Russie	6.73%	▼ 6.95%

TOP SELL-OUT CATEGORY

- Jumpsuits and Playsuits
- Accessories
- Shorts

COMMENT PROFITER DES MARKETPLACES ?

DERNIERS CONSEILS AVANT DE SE LANCER

- Connaître et maîtriser son stock
- Ne pas ajouter l'intégralité de son catalogue de produits
- Prévoir un budget marketing
- Être réactif
- Assurer un service client de qualité
- Être accompagné par des agences ou des personnes connaissant le terrain

SE PRÉPARER À SA PREMIÈRE VENTE

Organisation interne

- Savoir gérer son back office
- Savoir gérer les commandes
- Savoir gérer les catalogues

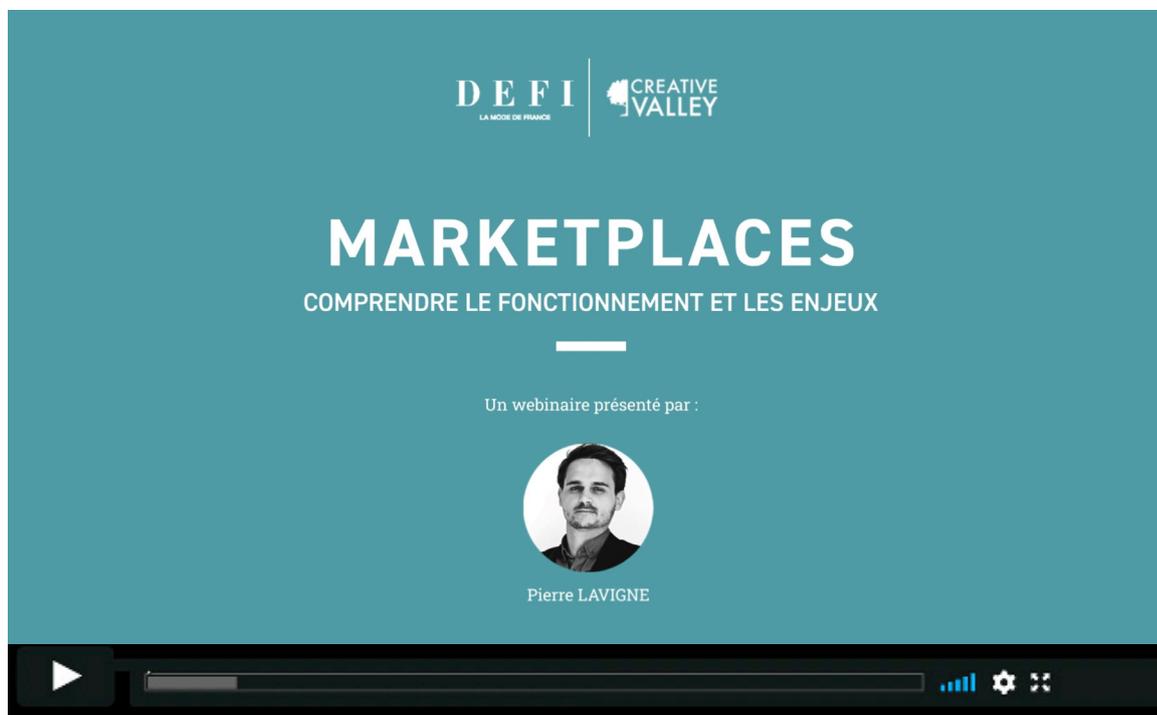
Facturation

- Être en capacité de facturer à l'unité
- S'adapter à une comptabilité différente

Set-up lancement

- Ouverture et paramétrage du compte
- Listing produit (manuel ou flux produits)

LA VIDEO DU WEBINAIRE



Voir la vidéo sur Youtube →