

Les ventes confidentielles et personnalisées : vers une relation marques/clients plus intime

En 2016, l'e-commerce pourrait dépasser les 70 milliards d'euros de chiffre d'affaires en France avec une augmentation de +10% par rapport à l'année précédente, ce qui vient confirmer le fait que les français sont très habitués à commander en ligne.

En parallèle, les consommateurs sont en attente de nouveautés et de façons différentes d'acheter. Et, après la grande consommation, c'est aujourd'hui dans le domaine des produits haut de gamme que l'innovation surgit.



Le prix d'achat personnalisé : l'innovation Place365

Place365, nouvelle start-up d'e-commerce, se propose de révolutionner l'achat avec une façon totalement innovante d'acheter des marques et des produits haut de gamme dans les univers de la mode et des créateurs, de l'hôtellerie, de la gastronomie, des voyages, des loisirs, du bien-être et de la beauté, ainsi que de l'automobile et de la maison.

Natacha Maman, co-fondatrice, explique

Le fonctionnement de Place365 repose sur le concept du "personal pricing". Les membres proposent leur prix d'achat sur le produit ou service haut de gamme de leur choix. Seules les propositions de prix d'achat les plus intéressantes pour le partenaire, dans la limite de la quantité disponible, seront retenues (sélection par prix décroissant).

Outre d'être personnalisée, la proposition est également confidentielle, avec l'ambition de créer un espace privilégié réunissant partenaires et membres autour de valeurs autres que pécuniaires.

Natacha de poursuivre

Les ventes confidentielles sont ainsi un vecteur de relation client personnalisée et intime.

Devenir membre de Place365

Pour participer aux ventes personnalisées et confidentielles de Place365, il suffit, dans un premier temps, de s'inscrire en renseignant quelques données personnelles.

Chaque mercredi, des ventes exclusives de produits et services de références actuelles sont lancées sur le site.

Si seul le prix public est affiché, c'est au membre de proposer le prix d'achat qu'il est prêt à payer pour le produit ou le service. Les résultats sont annoncés à l'issue de la vente confidentielle, qui peut durer de 1 à 7 jours.



D'où la nécessité de faire preuve d'une dose de stratégie et d'analyse afin de faire une proposition de prix la plus pertinente possible, ceci afin de mettre toutes les chances de son côté pour remporter le produit à prix privilégié.

Cyril Bros, co-fondateur de la marque Place365, précise à ce propos

Pour aider les membres dans leur stratégie, nous leur permettons d'accéder aux statistiques et aux propositions déjà effectuées par les autres membres moyennant 1 €. Ils peuvent ainsi découvrir les prix minimum, maximum et moyen, ainsi que la répartition des propositions.

Une série d'avantages, côté membres...

- Obtenir des références actuelles à prix privilégié tout au long de l'année sans avoir à subir le rythme des soldes,
- Comme pour des ventes privées, participer à des ventes confidentielles en boutique mais pour les nouveaux produits et avec la possible présence du créateur (mode, design),
- Pouvoir accéder à des événements d'exception, à l'image de défilés de mode, d'ouvertures de magasins, de restaurants, accueil par le directeur de l'hôtel, rencontre avec le chef étoilé,
- Le temps de la réflexion : même le dernier membre à faire sa proposition peut être retenu, laissant même la possibilité d'essayer en boutique avant, quand cela est possible,

- Une livraison rapide à domicile ou le choix du click & collect, avec des avantages souvent à la clé pour les retraits en magasin.



... et côté partenaires

- Une image de marque respectée grâce au système de prix personnalisé et confidentiel,
- Meilleure fidélisation de la clientèle nouvellement acquise grâce à l'expérience personnalisée,
- 1 seul lieu pour proposer des ventes confidentielles soit en ligne, soit directement en boutique,
- Un concept de vente libre et sans contrainte: choix du prix de réserve et de la quantité, modifiables chaque semaine,
- Un service adapté et accessible à toutes les marques haut de gamme, jeunes créateurs ou marques internationales,
- Un trafic en magasin intensifié,
- Pas de court-circuitage des réseaux de distribution traditionnels,
- Pas de frais fixes, simplement un pourcentage prélevé sur la vente finale,
- Amélioration et personnalisation de la relation client grâce aux données renseignées par les clients.



A propos de Place365

Avec treize années d'expérience en gestion d'entreprise, Place365 est pour Natacha Maman, co-fondatrice

une place de vente aussi ludique que futée.

Pour Cyril Bros, co-fondateur et ingénieur de formation, riche de douze années d'expérience dans le domaine de l'ingénierie et trois sociétés créées en deux ans

l'innovation au sens large est mon moteur.



Quant à Francis Lelong, co-fondateur de Sarenza, Natacha souligne

le pro du web, c'est lui ! C'est notre mentor. Il apporte sa pierre précieuse pour faire de Place365 plus qu'un nouvel acteur du web, une expérience d'achat révolutionnaire !

A l'origine du projet, Natacha commente

Il y a quatre ans, Cyril a souhaité mettre en place un service permettant de réserver ses articles avant les périodes de promotions, pour avoir la garantie d'être servi en évitant le « rush » des premiers jours.

Au fil du temps, l'équipe s'est aperçue que les spécificités « personnalisée » et « confidentielle » du concept l'orientaient vers des professionnels soucieux de leur image de marque.

Après l'essor des ventes privées, Place365 ambitionne de prendre le relais avec son concept de ventes personnalisées et confidentielles.

Natacha précise à ce propos

les projets de développement à l'international sont d'ailleurs à l'étude dès à présent...

Contact presse

Place365

Natacha Maman

Site : www.place365.fr

Mail : contact@place365.fr

Tel : 06 01 40 65 45