

L'expertise VNC online au service des magasins BUT, et de tous les acteurs du e-commerce

Si le commerce est un domaine qui requiert des connaissances et des techniques de vente bien rodées, le secteur e-commerce demande une veille et des savoir-faire bien plus poussés encore. Consciente que le e-commerce est un levier puissant, l'agence [VNC online](#) rappelle à tous les acteurs du e-commerce qu'elle peut les accompagner dans leur chemin de croissance, comme elle l'a fait pour le géant de la distribution BUT.



Accompagner tous les acteurs du e-commerce

Les nouvelles technologies de communication permettent aux Français d'acheter littéralement tout, où que l'on se trouve physiquement et à tout moment. En quelques clics, depuis un smartphone, une tablette ou un ordinateur, les consommateurs ont le monde à portée de doigts.

La Fédération de l'e-commerce et de la vente à distance (Fevad) annonçait des chiffres impressionnants pour le second trimestre de l'année 2016 et des prévisions prometteuses. Pour ce trimestre le marché de la vente en ligne a progressé de 15%, soit 17,4 milliards d'euros par rapport à l'année passée (soit +16% par rapport au 1er trimestre de cette même année). Les ventes sur smartphone et tablette progressent de 38% pour représenter désormais 27% des ventes en ligne.

Parallèlement à ce marché virtuel, les acteurs du e-commerce doivent veiller à être présents sur tous les leviers possibles, accessibles depuis les tablettes, les mobiles en étant notamment présent sur les Marketplaces, les comparateurs, google shopping ou encore les publicités sur les réseaux sociaux, avec notamment Facebook Dynamic Product.

Lorsqu'ils sont conscients de l'importance de ces phénomènes, les e-commerçants qui investissent du temps et de l'argent dans ces démarches ont besoin d'être sûrs qu'un retour sur investissement sera possible.

Pour les aider à mener à bien leurs projets et à concrétiser leur réussite, VNC online, agence webmarketing spécialisée dans différents leviers marketing, intervient sur la mise en place et l'optimisation des campagnes de ses clients, à travers une expertise webmarketing et technique. A la lumière de la campagne qu'elle vient de mener brillamment pour les magasins BUT, elle rappelle l'étendue de ses possibilités.

BUT : un business case pour preuve de l'efficacité VNC online



Les magasins BUT constituent une enseigne nationale qui a pour stratégie de développer ses ventes en ligne.

Pour ce faire, BUT se doit d'être à la pointe du e-commerce dans de nombreux domaines. Or, il y a quelques mois les constats de départ étaient à améliorer. Les coûts d'acquisition client sur les leviers du e-commerce ne cessaient d'augmenter, les performances des comparateurs de prix peinaient à prouver leur efficacité et de ce fait, la diffusion des produits par BUT n'était pas rentable.

Le plan d'action mis en place par VNC online :

- Analyse du catalogue produits et des performances actuelles
- Remise à plat du tracking de conversion
- Extraction des produits (les + et les - performants)
- Sélection des comparateurs les plus stratégiques dans le mobilier et l'électroménager
- Ajustement de l'offre à mettre en ligne (les + et les - performants)
- Animations commerciales spécifiques selon la catégorie du produit et des événements suivis par le client (Euro 2016, Soldes, Noël...)

Cette stratégie a porté ses fruits puisque la société a constaté, en comparant le premier trimestre 2016 avec celui de l'année précédente : +76% de conversions attribuées, un CA en hausse de 45% et un coût d'acquisition réduit de 40%.

Nicolas Venaut, fondateur de VNC online précise :

En rendant publics ces chiffres, nous souhaitons aider les entreprises rencontrant la même problématique que ce client, en les éclairant avec notre plan d'action et en leur montrant que tout est toujours possible quand on a les bonnes cartes en main.

VNC online sait comment faire progresser les acteurs du e-commerce et vers quels leviers les diriger, comparateurs, Google Shopping, publicités, à quel moment et sous quelles conditions.

Charles Rameye, responsable trafic BUT annonce à propos de sa collaboration :

VNC online est en relation directe avec tous les comparateurs, elle veille au respect du budget et assure une visibilité des produits et des promotions. Grâce à eux, je suis sûr que nos produits sont en ligne 100% du temps malgré un capping budgétaire important. VNC online est force de proposition sur des pistes d'amélioration et d'optimisation. Les reportings sont clairs et complets.

The slide features the VNC online logo (vnc online) with 'EXPERTISE DIGITALE' to its right, the text 'BUSINESS CASE' in large bold letters, and the BUT logo in a red square. Below this is a dark grey banner with the white text 'Comment améliorer la rentabilité des comparateurs de prix ?'.

SITUATION DES CAMPAGNES

- Augmentation du coût d'acquisition client sur ces leviers
- Faible performance des comparateurs de prix
- Diffusion des produits non rentables

PLAN D'ACTION

- Analyse du catalogue produits et des performances actuelles
- Remise à plat du tracking de conversion
- Extraction des produits (les + et les - performants)
- Sélection des comparateurs les plus stratégiques dans le mobilier et l'électroménager
- Ajustement de l'offre à mettre en ligne (les + et les - performants)
- Animation commerciale spécifique selon la catégorie du produit et des événements du client (Euro 2016, Soldes, Noël...)



Les magasins BUT sont un client parmi tant d'autres pour l'agence marketing qui ne cesse de se développer depuis 2010.

VNC online : une agence ambitieuse à l'écoute de ses clients

Créée en 2010, l'agence webmarketing parisienne VNC online est spécialisée en stratégie de vente sur internet. Dotée d'un pôle webmarketing et technique, elle dispose d'une vision transversale d'Internet qui lui permet d'accompagner ses clients (e-commerçant, fabricants, importateurs) dans la réalisation de tous leurs projets digitaux. Le responsable, Nicolas Venaut précise :

En 2010, les Marketplaces étaient très peu développées mais je savais qu'elles allaient prendre de plus en plus de place dans le monde du e-commerce. Nous avons donc décidé de créer un service sur-mesure afin d'accompagner nos clients sur ce levier. Nous accompagnons nos clients de la partie structure du back office, à la mise en ligne de leurs produits en passant par l'animation commerciale.

Marketplaces, comparateurs de prix, Google Shopping et Facebook Dynamic Product Ads sont les quatre principaux leviers utilisés par l'agence VNC online. Forte de son expérience, l'agence couvre aujourd'hui tous les secteurs d'activité et porte une vision à 360° dans la stratégie digitale de chaque client.

Installée depuis peu dans ses nouveaux locaux, VNC online a doublé son effectif entre 2015 et 2016 et prévoit la même évolution pour l'année 2017, doublant du même coup le nombre de clients accompagnés.

Pour en savoir plus

Site internet : <https://www.vnconline.com>

Le livre blanc VNC online sur les Marketplaces : « J'y vais, J'y reste, Je développe » : <http://www.vnconline.com/livre-blanc-marketplace.php>

Dossier presse : <http://www.relations-publiques.pro/wp-content/uploads/dp/vnconline.pdf>

Contact presse

Lara Faroux

E-mail : lara.faroux@vnconline.com

Tél. : 0185083059