

D/ATLY

Comment Diatly a accompagné durablement l'ouverture du canal de vente marketplace d'un acteur historique de l'ameublement français ?

CAS CLIENT



L'enseigne

Quelques chiffres

TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL

100 à 150M€ / an

NOMBRE DE POINTS DE VENTE

+100 dans le monde

SECTEUR D'ACTIVITÉ

Maison

ANNÉE D'EXISTENCE

+50 ans de savoir faire

Leurs challenges et objectifs



Préserver leur réseau de distribution
Franchises, partenaires, revendeurs



Augmenter leur chiffre d'affaires digital
ainsi que leur visibilité



Conserver l'équipe e-commerce en
place pour gérer ce canal de vente sans
ajout de ressource additionnelle

Les solutions déployées par Diatly



Pour ouvrir le canal de vente marketplace sans cannibaliser leur réseau physique et dégrader l'expérience de marque

L'enjeu a été de trouver avec Diatly l'équilibre nécessaire pour développer à la fois leurs ventes en ligne, sans pour autant empiéter sur celles réalisées en magasin.

Pour s'en assurer, la stratégie a été la suivante :

- **Sélection d'un nombre limité de marketplaces, cohérentes avec le positionnement de l'enseigne**
- Création d'un catalogue de produits dédié aux marketplaces, plus restreint, se limitant uniquement à une gamme spécifique
- Homogénéité parfaite sur la politique de prix et de promotion, que ce soit en local, sur le site web de l'enseigne ou sur les marketplaces



Pour développer leur chiffre d'affaires marketplace

Publier des produits sur les marketplaces est aujourd'hui insuffisant pour vendre.

De nombreuses actions chronophages sont indispensables pour conserver une croissance continue des ventes : intégration de nouveaux produits, participation aux opérations commerciales des marketplaces, analyse des ventes et étude de rentabilité à la référence.

L'accompagnement et l'expertise de l'agence Diatly ont permis à l'enseigne de **bénéficier de recommandations stratégiques rapides sur leur catalogue de produits**, la dynamique commerciale à suivre et l'ouverture de nouvelles plateformes pour atteindre leur objectif de chiffre d'affaires.



Maintenir l'équipe e-commerce en place et les faire monter en compétence

En confiant la délégation stratégique et opérationnelle de leur activité marketplace aux experts Diatly, l'enseigne d'ameublement a choisi d'externaliser à 100% ce nouveau canal de vente.

Les marketplaces augmentent leurs exigences sur les contenus des fiches produits, demandent une offre prix-service compétitive, attendent une dynamique commerciale forte ainsi qu'un service client de premier plan : vendre en ligne en marketplace demande aujourd'hui des expertises et des savoir-faire spécifiques pour réussir.

L'expertise de Diatly a permis :

- **d'absorber la complexité technique** liée à la mise en place du projet et gagner en efficacité
- aux équipes de l'enseigne de monter en compétence sur les problématiques marketplace et avoir les bons réflexes pour éviter les erreurs

Les bénéfices sur l'activité

La mise en place du projet a été rapide. **Deux mois après le démarrage de la collaboration, la première marketplace était lancée.**

L'intégration de la deuxième marketplace s'est opérée deux fois plus rapidement que celle précédemment menée, profitant à la fois d'un catalogue produits déjà structuré et enrichi par l'agence, et d'une organisation éprouvée.

Le travail réalisé par les équipes Diatly a permis à l'enseigne de développer leurs ventes, gagner du temps et saisir de nouvelles opportunités dans les meilleures conditions de réussite.

Avec l'accompagnement des équipes Diatly, l'enseigne n'a pas dû recruter une personne dédiée à la gestion du business marketplace.

Les équipes Diatly sont devenues l'extension de leurs équipes grâce à une répartition des tâches optimisée et des processus bien rodés.

Grâce aux marketplaces, **la marque a multiplié son chiffre d'affaires digital par 3 entre 2020 et 2021** et réfléchi, avec l'aide de son account manager chez Diatly à une extension européenne.





Accélérons ensemble votre projet marketplace

Les marketplaces sont complexes et consommatrices de temps.

Vendre en ligne n'est pas simple et requiert des expertises transverses et spécifiques.

L'agence marketplace Diatly vous aide à soutenir, former vos équipes et accélérer la performance de vos ventes marketplaces.

Ils nous font confiance

SAUTHON

MARS

LIVOO

La Redoute

TODAY

Florendi 

GEFU



ZWILLING
J.A.HENCKELS

 HEINEKEN

MAISONS
DU MONDE

Des questions sur la faisabilité d'un projet marketplace ?

Parlons-nous !

diatly.com/contact