

DIATLY

Comment une marque de chaussures emblématique française a réussi son lancement sur la marketplace de La Redoute grâce à l'accompagnement sur-mesure de Diatly ?

CAS CLIENT



L'enseigne

Quelques chiffres

TRANCHE DE CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL

50 à 80M€ / an

NOMBRE DE POINTS DE VENTE

+200 en europe

SECTEUR D'ACTIVITÉ

Mode

ANNÉE D'EXISTENCE

+40 ans de savoir faire

Leurs challenges et objectifs



Structurer des milliers de data produits pour construire un catalogue excellent vendeur sur La Redoute



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 centraliser, homogénéiser et réintégrer des milliers de données produits

Réparties sur plusieurs bases de données internes, les informations produits (prix, caractéristiques produits, attributs, stocks, images, etc.) ont été rassemblées via des développements spécifiques IT réalisées par Diatly et retraitées avant toute intégration sur La Redoute, suivant les standards imposés par celle-ci.

Cette opération est à la fois chronophage et technique. Elle nécessite une expertise fine afin d'assurer la bonne diffusion des articles sur la plateforme et générer des ventes.

La Redoute dispose d'un cahier des charges précis et a besoin d'informations détaillées pour permettre la diffusion des produits : fermeture chaussure, finition chaussure, hauteur de talon, morphologie du pied, type de bout, type de mollet etc.

Les équipes Diatly en collaboration avec les équipes e-commerce de la marque, récupèrent à chaque nouvelle intégration produits ces informations, les complètent, les structurent avant de diffuser les produits sur la plateforme. Une information manquante peut bloquer la publication et les règles automatiques créées par Diatly facilitent au quotidien ces opérations.

Pour une marque autonome, ces actions peuvent aboutir à plusieurs jours de travail, des erreurs de diffusion, un catalogue de produits incomplet sur la marketplace et de ce fait aboutir à un impact négatif sur les ventes.

Données obligatoires

Pour pouvoir diffuser des Boots sur La Redoute, la marque a dû fournir à Diatly un nombre important de données. Sans cela, le produit n'aurait pas été publié et par conséquent non proposé à la vente.

Données communes obligatoires

Identifiant Unique	Identifiant Parent	Titre	EAN	Couleur	
Parentage	Type de variation	Matière	Genre	Taille	Prix
Catégorie	Description	Image 1 & 2	Frais de port		
Délai de livraison	Pays de fabrication				

Données obligatoires pour cette catégorie

Fabriqué en France	Fermeture chaussure	Finition chaussure	
Hauteur de talon	Morphologie pied	Type de bout	
Type de talon	Hauteur botte	Type de mollet	Style mode
Fonction confort	Occasion mode	Fonction minceur	

Les solutions déployées par Diatly



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, gestion professionnelle du service client et étude de rentabilité à la référence.

A travers son accompagnement sur-mesure, les équipes Diatly ont pris en main ces sujets au quotidien.

Orientée résultats, l'agence suit et analyse régulièrement l'ensemble des indicateurs de performance de la marque, permettant d'alerter, orienter et optimiser la stratégie déployée.



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 de chaussures 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. **Trois mois après le démarrage de la collaboration, la marketplace de La Redoute était lancée.**

L'agence Diatly a mis rapidement en place les développements IT spécifiques (flux produit, stock, commandes) entre l'ERP de la marque et la Redoute.

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 à l'ouverture du canal de vente marketplace, **la marque a rapidement généré des ventes digitales additionnelles.**

Ces ventes représentent aujourd'hui un chiffre d'affaires de plus d'un million d'euros par an et la marque est encore loin de son plein potentiel. Les prochains déploiements marketplaces concernent Veepee, Amazon et Zalando Europe.





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

CHEVIGNON 

Etam

 ΗΙΠΑΝΕΜΑ

IKKS

La Redoute

 **FAGUO**

LUXOTTICA

 zalando

undiz

Maison 123

I Z A C

Veepee 

Des questions sur la faisabilité d'un projet marketplace ?

Parlons-nous !

diatly.com/contact