

Se connecter, analyser et optimiser ses ventes : 3 étapes gagnantes pour les e-commerces

Face aux rapides évolutions de consommation et de distribution en ligne, 3 experts du e-commerce international ont décidé en 2012 d'unir leurs expériences et compétences pour offrir aux professionnels un système innovant de marketing en ligne. ChannelPilot permet en effet aux e-commerçants de référencer leurs produits sur tous les réseaux de marketing influents, d'analyser leurs résultats, puis d'optimiser le marketing de leurs produits.

ChannelPilot
SOLUTIONS

ChannelPilot : tous les outils et services clés du succès des e-commerces

Avec 34,4 millions d'euros de chiffre d'affaires et 52% de la population qui achète en ligne, la France arrive en 2014 en 3e position des pays d'Europe les plus consommateurs e-commerce (derrière l'Allemagne et la Grande-Bretagne). Face à l'essor du e-commerce et du m-commerce, le marché en ligne a considérablement évolué ces dernières années, affirmant la domination des comparateurs de prix et les places de marché.

En parallèle aux réseaux sociaux, blogs, référencement naturel, et autres réseaux de marketing e-commerce, les comparateurs de prix et places de marché sont devenus en 5 ans des sources de trafic incontournables pour les commerces en ligne. Et si Google leur octroie une place importante, s'y connecter et tenir à jour son catalogue de produits peut très rapidement devenir pour les dirigeants d'e-commerce un véritable casse-tête !

Pour accompagner les e-commerçants dans le développement de leur activité, la société ChannelPilot Solutions a mis au point un outil de cloud computing axé sur le marketing en ligne multi-réseaux, conçu sur un cycle vertueux en 3 étapes : Référencement, Analyse et Optimisation.



Se connecter aux places de marché et aux comparateurs de prix

Toujours en croissance, les places de marché et les comparateurs de prix sont utilisés par 32% des e-shops. Selon une étude ISA Conso, Ebay est utilisé par 72% des vendeurs, Amazon 59% et PriceMinister 25%. Plus globalement, 30 % des internautes achètent sur des places de marché.

Grâce à ChannelPilot, les gérants d'e-boutiques disposent de toutes les interfaces nécessaires à la mise en place automatique de leurs produits sur les places de marchés les plus influentes. En quelques clics, les e-commerçants peuvent donc placer leurs catalogues sur tous les canaux de vente sélectionnés et toucher ainsi quotidiennement des millions d'acheteurs potentiels et augmenter considérablement leur chiffre d'affaire.

Pour Mirko Platz, Directeur associé de Channel Pilot Solutions,

Il est aujourd'hui indispensable de référencer ses produits sur les places de marché et les comparateurs de prix afin de capter une audience qualifiée et générer ainsi des ventes supplémentaires pour son site ecommerce. Sur les 500 plus grandes e-boutiques, déjà 30% ont d'ailleurs choisi la Cloud-Solution de ChannelPilot.



Analyser les prix et le marché

Innovant, ChannelPilot propose une fonctionnalité rare : l'analyse des prix des marchés nationaux et internationaux. Grâce à cette fonctionnalité, les e-commerçants peuvent en un coup d'oeil observer les prix, les disponibilités et la situation de leurs boutiques mais aussi de leurs concurrents, et ce sur différentes plateformes de shopping.



Résumées en un document, ces données révèlent quels produits sont les plus rentables et ceux qui génèrent le plus de marge. Elles sont également de précieux indicateurs pour anticiper, réagir et se démarquer rapidement de la concurrence.

Optimiser



En plus de bénéficier d'outils d'aide à la décision avec l'analyse des prix et du marché, les dirigeants d'e-commerces disposent avec ChannelPilot d'un système de tracking.

Nommée « ROI Optimiser », cette fonctionnalité permet de diriger et configurer les données pour qu'elles s'adaptent à chaque canal. Les e-commerçants peuvent alors très facilement, grâce aux filtres et contrôles automatisés, modifier ou ajouter les descriptions des produits, classer ou supprimer des articles ou encore choisir les catégories ciblées.

Bon à savoir

Facile à installer, à intégrer et à utiliser, le logiciel ChannelPilot s'adapte aux besoins de tous les e-commerces, quels que soient leur taille et leur secteur d'activité.

Tarifs : A partir de 29,90€/mois la suite Starter.

Jan Gevert, International Online Marketing Manager à Bonprix, utilise ChannelPilot :

Au début de l'année 2013, nous avons commencé à travailler avec ChannelPilot. Cette décision s'est révélée très payante pour nous. L'équipe de ChannelPilot Solutions est toujours présente pour nous et est à la fois rapide, efficace et fiable. Nous réalisons toute notre gestion de flux de produits en France et en Europe via ChannelPilot. La simplicité de son utilisation et ses performances évidentes nous ont convaincu.

A propos de ChannelPilot Solutions

Fondée à Hambourg en 2012, la société ChannelPilot Solutions est née de l'association de Lars Niemann, Mirko Platz et Ralf Priemer, trois professionnels experts dans le domaine de l'e-commerce au niveau international.

Son logiciel cloud computing ChannelPilot s'impose très rapidement sur le marché et l'entreprise devient un leader de la technologie en Allemagne, en Autriche et en Suisse. Souhaitant se rapprocher des utilisateurs et des marchés européens, ChannelPilot Solutions ouvre en 2014 deux nouveaux bureaux à Londres et à Paris.

Mirko Platz, Directeur associé de Channel Pilot Solutions, confie

Je me réjouis de voir que nous avons enfin créé l'outil que j'ai toujours souhaité trouver sur le marché et qui n'existait pas lors de mes 12 ans en tant que responsable d'e-boutiques. Je suis fier de cet outil très performant que nous avons développé et je suis convaincu qu'il va s'imposer comme un standard.

Pour en savoir plus

Site web : <https://www.channelpilot.fr>

Facebook : <https://www.facebook.com/pages/Channel-Pilot-Solutions/242122515927991?fref=ts>

