

Argumentaire



28 février 2022



POURQUOI DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ EN LIGNE ?

Chiffres clés



Le marché de l'e-commerce :
112 milliards d'€ en 2020
Soit X2 en 5 ans
(estimation 2021 : 129,4 Mds d'€)

Sources : Chiffres FEVAD Février 2021 + Chiffres FEVAD T3 2021



Montant moyen d'une transaction
E-commerce = 59,5€
VS
Proximité = 11€

Sources : Chiffres FEVAD T3 2021 –
Banque de France – 18 dec. 2020



Le marché de la publicité digitale en France :
3834 millions d'euros au S1 2021
Soit une hausse de 42% par rapport à l'année précédente

Sources : l'Observatoire de l'e-pub (26ème édition) - SRI, cabinet Oliver Wyman et l'UDECAM .

Un marché en croissance vs les solutions traditionnelles pour plusieurs raisons :

- Moins coûteuses
- Plus précises
- Plus rentables
- Plus flexibles
- Plus mesurées



43

millions
d'acheteurs en
France en 2019

Sources : Barométrie Fevad /Médiamétrie, Janv 2021



92% Des entreprises ont au moins un dispositif digital

67% Des dirigeants interrogés utilisent les réseaux sociaux et 2 sur 3 ont un site vitrine

70% Des TPE connaissent le référencement sur internet mais près d'une entreprise sur deux ne connaît pas les outils de création de site

Sources : Mastercard et l'IFOP - [étude](#) sur la digitalisation des TPE en France.

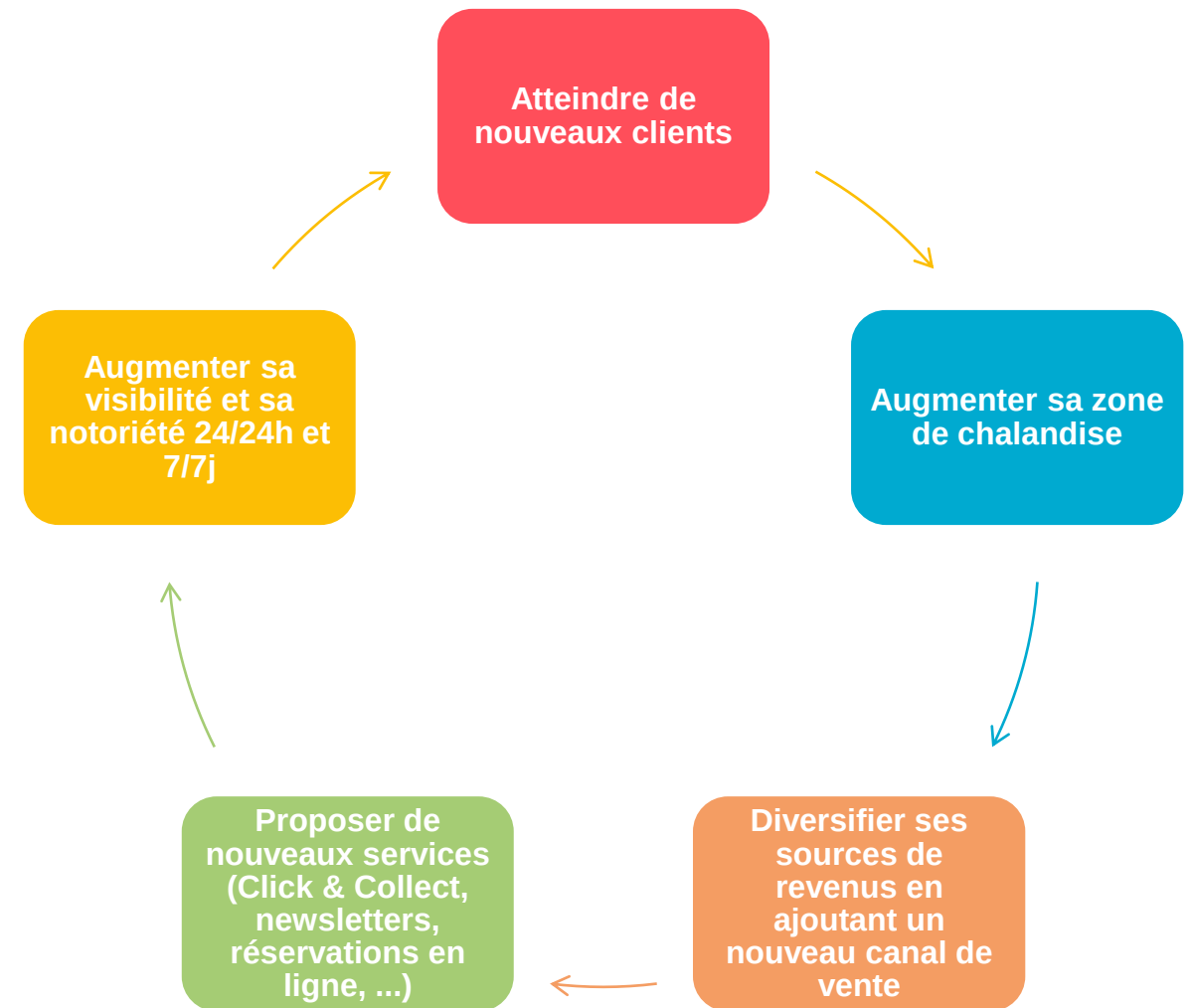
POURQUOI NOS CLIENTS ONT UN INTERÊT A DEVELOPPER LEUR ACTIVITE EN LIGNE ?

Arguments

La crise sanitaire a ravivé l'importance du **numérique** et accéléré la nécessité d'accompagner tous les acteurs du commerce à accélérer la **digitalisation** de leurs activités. Grâce à la **vente en ligne**, nombre d'entre eux ont pu maintenir une activité à travers ce canal complémentaire pendant le confinement notamment via les **commandes en ligne, retrait en boutique (Click & Collect), création de site e-commerce, encaissement à distance et la livraison**. De plus, la tendance grandissante du **social commerce**, qui consiste à utiliser les réseaux sociaux pour la vente en ligne, constitue une opportunité pour les petites entreprises souhaitant faire un premier pas vers l'e-commerce et le digital.

Ce contexte a modifié les usages et installé durablement l'utilisation du e-commerce et du paiement sans contact dans les **habitudes des consommateurs**.

Ces pratiques vont continuer de se développer et prendre une **part importante des flux** au fil des mois.



COMMENT REPERER L'APPÉTENCE DE SON CLIENT À DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ SUR INTERNET

Questions de découverte

- Comment souhaitez-vous **développer votre activité** ?
- **Communiquez-vous** déjà sur les **réseaux sociaux** ? Sur Google ?
- Quelles seraient vos **motivations** à la **mise en place d'un site internet** ?
- Souhaiteriez-vous **développer votre business** sur un autre canal que votre boutique physique, par exemple, via un site internet, un réseau social ?
- Possédez-vous un **site vitrine*** et/ou un **site e-commerce**** ?

****Site vitrine** = site permettant de présenter l'activité du client, sans réalisation de transactions en ligne (comme la vitrine d'une boutique physique).*

*****Site e-commerce** = site permettant de présenter les produits, de les mettre dans un panier d'achat et d'encaisser en ligne le total du panier (également appelé site marchand, e-boutique). Il s'agit du principal canal de la vente à distance.*

LES DIFFÉRENTS PROFILS CLIENTS ET BESOINS ASSOCIÉS

Profil client	Besoins	Comprendre et répondre aux besoins
 Client avec aucune présence digitale mais une boutique physique	Souhaite avoir un nouveau canal de vente, diversifier ses sources de revenus et offrir plus de services	A-t-il des notions en gestion de site ? Mise en relation avec un expert e-commerce de notre partenaire Regicom pour lancer sa boutique en ligne. L'expert va l'accompagner et le conseiller pour créer son site en fonction du besoin et construire son plan de communication en ligne. Il sera ensuite mis en relation avec un expert pour sa solution d'encaissement en ligne.
 Client avec réseaux sociaux	Souhaite développer son activité via un canal de vente supplémentaire	Mise en relation avec un expert e-commerce de notre partenaire Regicom pour lancer sa boutique en ligne et augmenter sa notoriété sur les réseaux sociaux. Il sera ensuite mis en relation avec un expert de la solution d'encaissement en ligne pour vendre en ligne via son site ou les réseaux sociaux.
 Client avec site vitrine	Souhaite vendre sur internet et/ou sur les réseaux sociaux	3 possibilités : - Soit il garde son site vitrine et il crée un deuxième site pour sa boutique - soit le site e-commerce remplace le site vitrine - soit il fait du social commerce c'est-à-dire de la vente via les réseaux sociaux Mise en relation avec les experts (Regicom et solution d'encaissement en ligne)
 Client avec site e-commerce	Utilise déjà un CMS (Prestashop, Oxatis, Magenta, Wizishop...)	En est-il satisfait ? Peut-il l'animer facilement ? Quels sont les points forts de sa solution actuelle ? L'offre IZ e-commerce propose un CMS complet et évolutif.

L'OFFRE IZ E-COMMERCE POUR RÉPONDRE AUX BESOINS CLIENTS



Equipement

Site e-commerce :
permet de vendre jusqu'à 40.000 produits en ligne

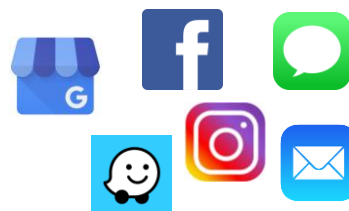
Site Click&Collect :
permet de réserver ou vendre vos produits/services en ligne à proximité de vos points de vente (jusqu'à 100 articles)

Site vitrine :
permet de présenter son savoir-faire, son activité, ses produits et services 7j/7 et 24h/24 (ne permet pas de vendre en ligne)

Présence

Social Management :
interface permettant d'avoir une gestion centralisée des réseaux sociaux (post, calendrier, statistiques...) et de bénéficier d'un flux de contenu thématique à relayer sur ses réseaux sociaux et site

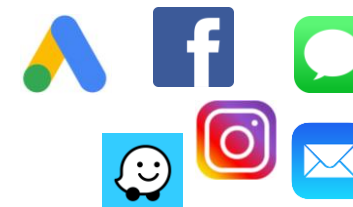
Booster Max :
permet d'améliorer la notoriété locale et digitale du point de vente grâce à une publicité générique sur Facebook, Instagram et Waze et d'envoyer en autonomie des SMS/email à une base clients



Publicité

Référencement Google Ads :
permet d'être trouvé facilement par les internautes recherchant une activité ou un produit, sur le premier moteur de recherches Internet en France

Campagnes Temps forts :
permet de diffuser massivement une opération commerciale via différents canaux (Facebook, Waze, SMS...) pour générer du trafic en magasin et développer son chiffre d'affaires



Au service de nos ambitions de captation de flux avec la vente en ligne

Au service de nos ambitions de captation de flux avec le social commerce et la visibilité

ARGUMENTS CLÉS DE LA SOLUTION e-commerce

PROXIMITÉ

- De la création ou la refonte de son site, au choix de ses supports jusqu'à l'analyse des résultats, le client est accompagné à toutes les étapes de son projet par un conseiller local.

Accompagnement

EXPERTISE

- Les projets sont encadrés par des experts métiers pour assurer au client le respect de son cahier des charges et des normes web.

Flexibilité

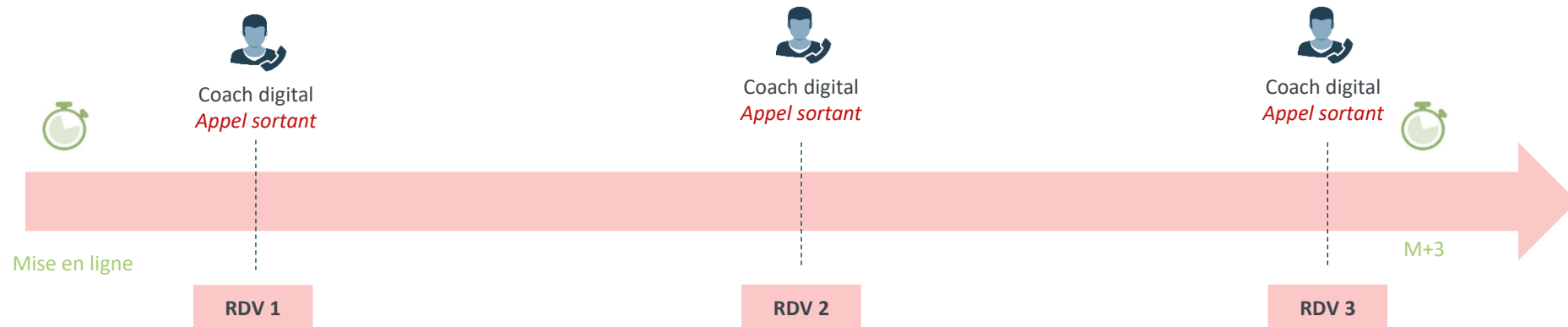
RÉSULTATS

- Regicom s'engage sur les délais, les audiences, et dispose d'outils qui permettent de mesurer les performances sur chacune de ses solutions pour conforter la satisfaction du client.

Sécurité

LES + DE L'OFFRE IZ E-COMMERCE POUR NOS CLIENTS PROFESSIONNELS

- **Mise en ligne rapide*** :
 - Site Click&Collect : env. **30** jours
 - Site Vitrine : env. **30** jours
 - Site e-commerce : env. **45** jours
- **Pack Lancement (pour la création de site e-commerce, Click&Collect et vitrine) :**
 - Accompagnement privilégié pendant les 3 premiers mois après la mise en ligne du site sur les thématiques de référencement, optimisation, rédaction de pages supplémentaires, création de newsletters, ...



LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS (1/2)

- **“Je ne suis pas prêt / Je n’ai pas le temps de créer et gérer un site e-commerce”** En effet, créer un site e-commerce nécessite des investissements en temps et en moyens, nous en sommes conscients. Néanmoins, cela permet de développer son commerce et son chiffre d’affaires. L’offre a donc été réfléchi pour rentabiliser votre temps. La Caisse d’Epargne vous propose d’être accompagné par un expert du e-commerce pour vous aider lors de la conception de votre projet et la configuration de votre site e-commerce et ainsi vous faire gagner du temps.
- **“J’ai peur d’être enfermé dans une solution non modulable, de ne pas pouvoir personnaliser assez mon site.”** De nombreux thèmes Regicom sont disponibles. Côté modularité, il existe de nombreuses options et de nouvelles fonctionnalités sont régulièrement ajoutées. Et si cela ne suffit pas, les équipes de notre partenaire peuvent créer un site personnalisable. Ils pourront vous aiguiller sur les fonctionnalités correspondant à vos besoins.
- **“Je ne veux pas que mon site e-commerce ressemble à tous les autres.”** Le choix du contenu, des photos, donnent la personnalité de votre site. Cela permet d’avoir un site aux couleurs de votre boutique, tout en restant sur une création facile et une gestion simplifiée.
- **“Je n’ai pas de budget pour ce projet”.** Nous pouvons vous proposer une solution de financement Caisse d’Epargne.
- **“La conception de site n’est pas le domaine de la banque.”** C’est pour cela que nous avons fait appel à des professionnels du e-commerce qui ont l’habitude de gérer la création de site. Nous avons Regicom partenaire national présent en local pour vous conseiller dans votre stratégie digitale. Nous ne sommes pas là pour vous forcer la main, mais pour vous aider à vous développer, à vous apporter du service. Si cela vous intéresse, nous transmettons vos coordonnées à l’équipe dédiée de notre partenaire.
- **“Comment je fais si j’ai un problème ? A qui dois-je m’adresser ?”** Regicom est disponible du lundi au vendredi par téléphone, par e-mail et chat . Ce sont des experts qui pourront vous aider et vous conseiller.

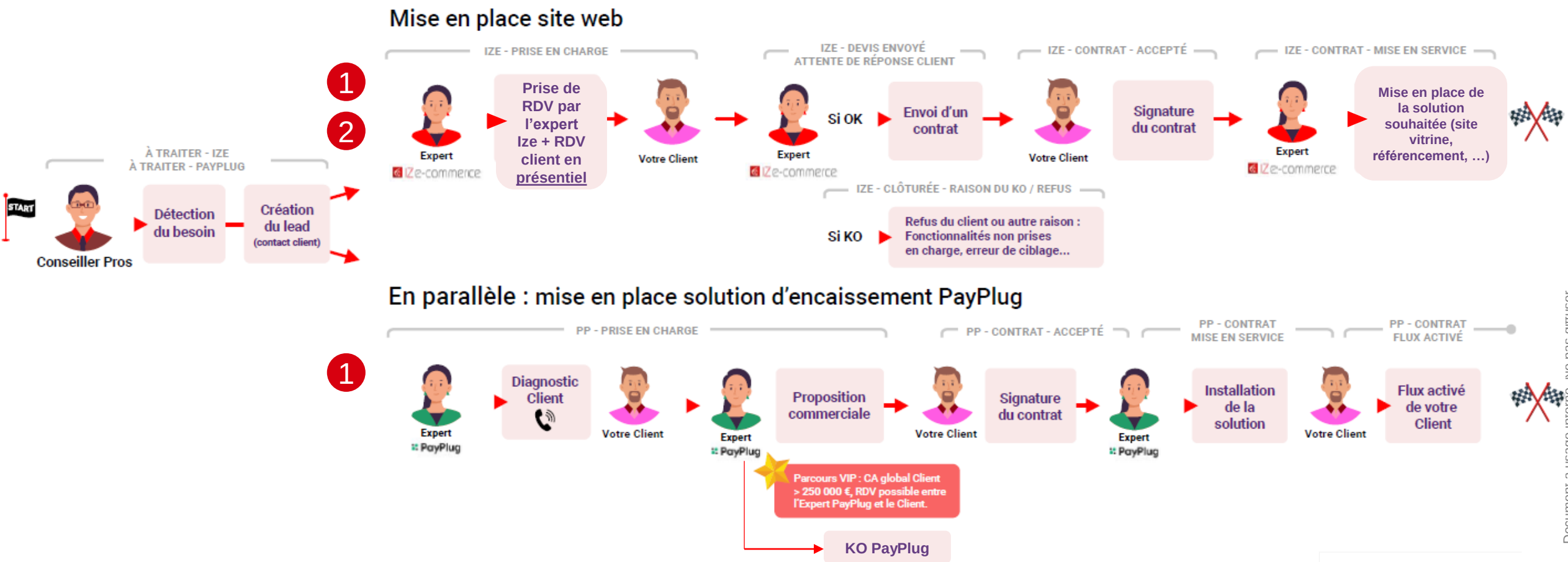
LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS (2/2)

- **“Je vends sur Amazon, c’est facile et pas cher.”** En effet, c’est un premier pas dans le e-commerce. Avec votre propre site e-commerce, vous aurez accès à une multitude de fonctionnalités et la possibilité de personnaliser votre boutique en ligne. Vous pourrez aussi gagner en visibilité et vous démarquer. La gestion et l’administration de votre boutique restent simples et intuitives.
- **“Cela demande trop d’investissements”** Oui, cela demande de l’investissement, mais ouvrir un site e-commerce permet d’ajouter un nouveau canal de vente, plus facilement que d’ouvrir une autre boutique. De plus, le coût financier pour créer et gérer votre site ainsi que pour encaisser vos paiements est moins élevé que le coût de création et de gestion d’une boutique physique. La publicité en ligne est moins coûteuse, plus flexible et personnalisable vous permettant d’augmenter votre visibilité et notoriété. Si votre activité varie, vous pourrez modifier votre abonnement pour réduire vos frais de transactions. Ne vous en faites pas, notre expert e-commerce va vous proposer les abonnements les plus adaptés à votre volume d’activité.
- **“Pourquoi dois-je créer mon site avec votre offre IZ e-commerce ?”** La Caisse d’Epargne a sélectionné un partenaire expert en e-commerce et notoriété digitale. Regicom accompagne plus de 30 000 clients dans leur développement sur internet. Notre partenaire a une expérience prouvée sur la conception de site et la gestion des campagnes publicitaires digitales.

PARCOURS DE SOUSCRIPTION

Deux parcours de distribution pour 2 besoins :

- 1 – Besoin d'un site e-commerce ou Click & Collect avec une solution d'encaissement
- 2 – Besoin d'un site vitrine / conseils présence et publicité



GLOSSAIRE

- **Adwords** : liens sponsorisés sur les moteurs de recherche tels que Google.
- **CMS** : système de gestion de contenu, destiné à la conception et à la mise à jour de sites web.
- **SEO** : c'est le référencement naturel, comment votre site web va apparaître dans les premiers résultats des moteurs de recherche tel que Google.
- **Back office** : partie du site visible uniquement par l'administrateur qui permet de gérer le contenu, les fonctionnalités...
- **Front office** : à l'opposé du back office, c'est la partie visible d'un site par les internautes
- **Hébergement web** : service de stockage de données accessible via internet. Indispensable pour que votre site soit visible sur le web.
- **Nom de domaine** : c'est comment les internautes vont trouver votre site - c'est l'URL.
- **Webmarketing** : techniques marketing et publicitaires pour améliorer la visibilité et le trafic d'un site internet (ex : analyse des ventes, emailing, référencement...)



**CAISSE
D'ÉPARGNE**

Vous être utile.