



EXPERTISE
DIGITALE

VNC online

Faire profiter à tous les professionnels
des leviers marketing du monde digital



EXPERTISE
DIGITALE

SOMMAIRE

DOSSIER DE PRESSE 2017

- 3 **ÉDITO DE NICOLAS VENAUT**

- 4 **PARTIE 1 : LES LEVIERS MARKETING**
- 5 Les Marketplaces
- 6 Les Comparateurs
- 7 Google shopping
- 8 Facebook Dynamic Product Ads

- 9 **PARTIE 2 : L'ENTREPRISE VNC ONLINE**
- 10 VNC online, une agence à l'écoute du progrès et de ses clients
- 11 Venaut Nicolas Communication
- 12 Références et témoignages clients

- 13 **EN SAVOIR PLUS**



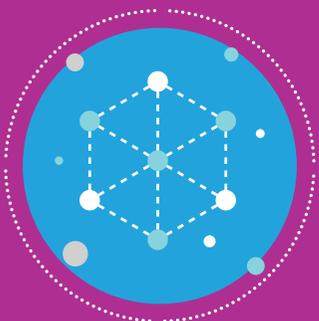
1. DÉFINITION DES BESOINS



2. ANALYSE DE L'EXISTANT



3. PLAN D'ACTION



4. DÉPLOIEMENT

ÉDITO

Chaque année, devant le succès grandissant des sites e-commerce, des milliers de Français créent leur propre entreprise de vente en ligne. Si l'aventure ne semble pas très complexe au demeurant, il faut pourtant être bien armé pour subsister et se démarquer dans la jungle d'Internet. Une étude de la F.E.V.A.D. présentée en janvier 2016 au Ministère de l'Économie et de l'Industrie, révélait que le nombre de ventes en ligne avait une nouvelle fois augmenté de plus de 14% en 2015. Au total, les Français ont dépensé cette année près de 64,9 milliards d'euros sur Internet, pour un nombre de transactions passant de 700 millions en 2014 à 835 millions en 2015.

Face à ce marché colossal, il n'est pas aisé de s'improviser vendeur en ligne, surtout quand la gestion de l'entreprise en elle-même est chronophage. Il faut alors savoir épouser les bonnes techniques et prendre les bonnes décisions pour séduire les clients et grandir sereinement. L'objectif de VNC online : aider tous les e-commerçants à booster leurs ventes et intégrer des plates-formes et systèmes plus larges. Nous sommes avec l'ensemble de nos clients sur un partenariat gagnant-gagnant dont l'objectif final est de développer les ventes sur Internet en mettant en place une véritable stratégie de croissance du chiffre d'affaires et d'optimisation des coûts.

Nicolas Venaut,

Responsable et créateur de la société VNC online depuis 2010



PARTIE 1 - LES LEVIERS MARKETING

S'insérer intelligemment dans le monde
du commerce digital

LES MARKETPLACES



Les Marketplaces sont des sites de e-commerce qui mettent en relation les vendeurs (e-commerçants) et les acheteurs potentiels. Ils bénéficient, d'une part, d'une grande notoriété et, d'autre part, permettent d'afficher un catalogue produit moyennant un pourcentage financier du chiffre des ventes réalisées. Elles sont aujourd'hui un incontournable de la vente

en ligne car les e-acheteurs comparent de plus en plus les produits avant d'effectuer leurs achats - d'où la nécessité d'être visible sur la toile.

Être présent sur les Marketplaces, c'est toucher des millions de cyberacheteurs.

VNC online permet le référencement de ses clients sur toutes les grandes places de marché :

Rueducommerce, Cdiscount avec clemarche Marketplace, Priceminister, L'équipe, Darty, Amazon Marketplace, Fnac, La Redoute, Galerie Lafayette, ManoMano.

L'engagement VNC online autour des Marketplaces :

- **Connaître** les produits et l'environnement commercial de ses clients de A à Z.
- **Accompagner** chaque client de la phase de création à la phase de diffusion de ses produits grâce à l'expertise VNC online (maîtrise de Prestashop et Magento, paramétrage et optimisation des flux Lengow, Shoppingflux, SELLERMANIA et autres plates-formes techniques) et un service optimal afin de maîtriser l'export produits, la remontée des commandes, les mises à jour prix/stock et les KPI, indicateurs clés de performance.
- **Créer** avec son client des animations pour développer les ventes : bons plans, newsletter, boutique premium, display.

- **Faire grandir et pérenniser** l'activité de chaque client en intégrant correctement ses produits, en le soulageant de tout le pilotage marketing, en l'aidant à maîtriser son image de marque et en faisant croître son chiffre d'affaires.

L'accompagnement de VNC online dans la création des Marketplaces

Depuis plusieurs années, VNC online accompagne les Marketplaces en création, sur les missions suivantes :

- Stratégie de la Marketplace
- Recrutement des vendeurs
- Relation agrégateur de flux
- Accompagnement technique des vendeurs
- Acquisition de trafic



LES COMPARATEURS



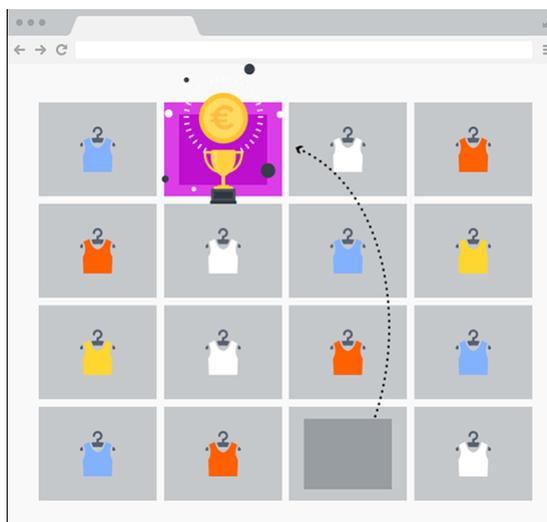
« La stratégie d'acquisition de trafic est un élément clé de la vente de produits en ligne. Elle a pour but de ramener un maximum de futurs acheteurs sur le site web du client. Les comparateurs de prix sont un des principaux leviers. » rappelle Nicolas Venaut.

Les comparateurs de prix sont des plateformes de référencement spécialisées dans le e-commerce ; un service qui permet de comparer les prix et les services sur une seule et même plate-forme. Ce type d'outil d'aide au shopping est devenu en quelques années une habitude pour les e-acheteurs.

Habitué à une importante amplitude des prix sur Internet pour un même produit, pouvant aller du simple au double selon la provenance, les marges effectuées ou les frais de port, le futur acheteur peut se rendre sur des comparateurs de prix qui lui permettent d'économiser tant du temps que de l'argent.

Être présent sur les comparateurs de prix, c'est s'assurer une visibilité et la présence de son catalogue sur le web.

S'il existe des comparateurs généralistes tels que Kelkoo, Leguide, Shopzilla ou Google Shopping, tous les secteurs possèdent des comparateurs de prix spécialisés permettant au consommateur d'évaluer les prix des produits d'un même domaine.



L'engagement VNC online autour des comparateurs :

- **Connaître** les produits et l'environnement commercial de ses clients de A à Z.
- **Créer** avec son client des animations pour développer les ventes : bons plans, newsletter, boutique premium, display.
- **Accompagner** chaque client de la phase de création à la phase de diffusion de ses produits grâce à l'expertise VNC online (maîtrise de Prestashop et Magento, paramétrage et optimisation des flux Lengow, Shoppingflux, et autres plateformes techniques) et un service optimal afin de maîtriser l'export produits, les mises à jour prix/stock et le CPC (coût par clic).
- **Faire grandir et perpétuer** l'activité de chaque client en augmentant le trafic sur son site web, en l'aidant à maîtriser son image de marque, en augmentant sa rentabilité et en fidélisant ses clients.

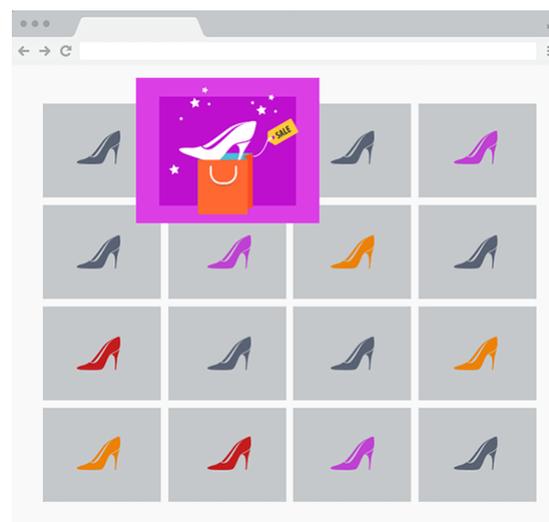
L'engagement VNC online autour de Google Shopping :

- **Connaître** les produits et l'environnement commercial de ses clients de A à Z.
- **Accompagner** chaque client de la phase de création à la phase de diffusion de ses produits grâce à l'expertise VNC online (maîtrise de Prestashop et Magento, paramétrage et optimisation des flux Lengow, Shoppingflux, et autres plateformes techniques) et un service optimal afin de maîtriser l'export produits, les mises à jour prix/stock, tout en analysant la concurrence et le CPC (coût par clic).
- **Faire grandir et persister** l'activité de chaque client en augmentant le trafic sur son site web.

ci affiche en effet, sur la première ligne de résultats, les produits de son comparateur. Mais pour apparaître dans les premiers résultats de recherche, les produits doivent être les plus pertinents ; cela passant par l'optimisation des campagnes.

Google Shopping, pour de multiples raisons, son trafic, sa renommée et son mode de fonctionnement, est un comparateur de prix unique.

Pourtant, vendre sur Google Shopping nécessite des connaissances techniques, marketing et stratégiques que les entrepreneurs ne maîtrisent que très rarement. En effet, leur catalogue produits doit être parfaitement construit, organisé, référencé et la surveillance des campagnes, au même titre que Google Adwords, doit elle-aussi être surveillée. Des étapes qui demandent des démarches dans lesquelles VNC online s'est spécialisé.



« Attirer des visiteurs et donc acquérir du trafic, cela peut aussi passer par Google Shopping, n°1 des comparateurs en ligne. C'est un passage obligatoire pour rester dans la course de l'acquisition client et du développement de son chiffre d'affaires. » souligne Nicolas Venaut.

Les comparateurs de prix sur la toile sont un des incontournables clients. Même les acheteurs les moins expérimentés seront rapidement amenés à se tourner vers les comparateurs en apercevant leurs bannières au fil des pages visitées. On parle alors de publicité ciblée. L'atout principal de Google Shopping réside dans le positionnement des produits sur le moteur de recherche Google. Celui-

FACEBOOK DYNAMIC PRODUCT ADS

Nicolas Venaut précise :

« L'un des leviers très en vogue actuellement et surtout en plein développement est Facebook Dynamic Product Ads, des publicités dynamiques présentes sur Facebook qui font correspondre le profil des acheteurs au catalogue produit de l'e-commerçant. »

Depuis plusieurs années, les réseaux sociaux se développent, se spécialisent et cherchent à séduire tout autant les particuliers que les professionnels. Ils ont en tête d'offrir aux entreprises la possibilité de mettre en avant leurs produits simplement et directement depuis le réseau social concerné.

Le réseau social aux 900 millions d'amis annonce alors :

« Les publicités dynamiques Facebook vous aident à promouvoir des produits pertinents à des acheteurs qui parcourent votre catalogue produits sur votre site web ou votre application mobile. »

Si Facebook a déjà mis en place Facebook Dynamic Product Ads, les autres réseaux tels que Pinterest, Instagram ou Twitter tentent également de mettre en place une logique de conversion à l'image du bouton « Acheter » dans leurs pages afin que le consommateur ne soit plus contraint de changer de page pour acheter son produit.

L'engagement VNC online autour de Facebook Dynamic Product Ads :

- **Connaître** les produits et l'environnement commercial de ses clients de A à Z.
- **Accompagner** chaque client de la phase de création à la phase de diffusion de ses produits grâce à l'expertise VNC online (maîtrise de Prestashop et Magento, paramétrage et optimisation des flux Lengow, Shoppingflux, et autres plateformes techniques...).
- **Faire grandir et durer** l'activité de chaque client en augmentant le trafic sur son site web mais aussi sa notoriété sur les réseaux sociaux. VNC online les aide à toucher un public ciblé, à travailler leur image de marque et à augmenter leur rentabilité.





PARTIE 2 - L'ENTREPRISE VNC ONLINE

VNC online : conseiller, accompagner
et booster toutes les entreprises du net

VNC ONLINE, UNE AGENCE À L'ÉCOUTE DU PROGRÈS ET DE SES CLIENTS

VNC online accompagne ses clients de A à Z dans leur développement, de la phase de création du site web jusqu'à sa mise en place, cherchant toujours à leur faire comprendre les subtilités de tous les nouveaux leviers marketing. La société met tout son savoir-faire au service des sites de e-commerce en leur donnant les moyens de réussir leur intégration, à titre d'exemple, dans une Marketplace et ainsi booster leurs ventes.

Pour VNC online, le secret pour réussir sa lancée dans le e-commerce en 2017 repose sur 4 piliers :

1- Maîtriser techniquement les différents flux de données (produits, remonté de commandes, tracking, mise à jour prix/stock)

2- Communiquer au bon moment, en suivant la mode et les tendances d'achats actuelles

3- Faire des promotions pour déclencher l'achat

4- Utiliser les Marketplaces pour démultiplier son potentiel de vente



VNC online est une agence experte multi-domaine dont l'expérience permet d'adapter des stratégies au type de produit concerné :

- **Expertise webmarketing** : Marketplace, comparateurs de prix, Google shopping, Facebook Dynamic Product Ads.
- **Expertise technique** : maîtrise de plates-formes telles que Magento ou Prestashop, accompagnement du client sur l'amélioration du process interne ainsi que sur la partie graphique de son site.
- **Accompagnement de la croissance** : augmentation du CA, développement et diffusion des produits, visibilité de la marque, etc.

Au travers de ses actions mais aussi du livre blanc qu'elle propose au téléchargement, la société VNC online montre qu'elle maîtrise parfaitement le commerce virtuel dont elle comprend tous les mécanismes.

Grâce à ses années d'expérience, son savoir-faire et sa réactivité, VNC online se positionne comme la première agence dans les créneaux de la Marketplace et des nouveaux leviers webmarketing.



VENAUT NICOLAS COMMUNICATION

Diplômé d'un master HEC, Nicolas Venaut commence sa carrière comme adjoint responsable e-business chez un des leaders des coffrets cadeaux. Expert digital, spécialiste et passionné de stratégies marketing e-commerce, il décide de fonder sa propre société et se lance dans l'aventure VNC online en 2010, à seulement 26 ans.

Conscient que les Marketplaces sont un passage de choix pour les e-acheteurs, et certain qu'il deviendra bientôt un passage obligé, le jeune entrepreneur s'attache à montrer à tous les e-commerçants les bienfaits du référencement et des publicités sur les places de marchés.

Il déclare :

« L'accompagnement de nos clients sur les Marketplaces leur permet de développer leurs produits tout en maîtrisant leur image de marque et en ayant une stratégie adéquate. Sur Google Shopping, la stratégie d'acquisition de trafic permet à nos clients d'augmenter leur ROI, Return On Investment, en baissant leurs coûts d'acquisition et en augmentant leur chiffre d'affaires. »

VNC online a doublé son effectif entre 2016 et 2017 et prévoit la même évolution pour l'année 2018, doublant du même coup le nombre de clients accompagnés.

A titre d'exemple, VNC online a accompagné sur 2016 des clients comme Parrot, BUT, ou encore Outiz (la Marketplace du groupe Saint-Gobain), ouverte dès juin 2016.



RÉFÉRENCES ET TÉMOIGNAGES CLIENTS

VNC ONLINE TRAVAILLE DÉJÀ AUX CÔTÉS DE :



« Nous avons une relation particulière avec VNC online puisque nous travaillons ensemble depuis le lancement de la Marketplace. De par les retours que j'en ai, votre accompagnement, votre expertise et votre maîtrise (technique et commerciale) permettent de développer les ventes des vendeurs en travaillant sur les différents leviers marketing. Par ailleurs, nous accordons une grande importance sur la qualité de nos vendeurs, nous savons que VNC online sera un partenaire de confiance afin d'obtenir un vendeur de qualité. »

Bastien Meynard, chargé de développement Marketplace Cdiscount.

« VNC online nous a permis dans un premier temps d'avoir des évolutions techniques ces dernières années. Outre la veille technique que VNC online nous propose, elle permet de jongler entre les différentes Marketplaces pour trouver au travers de ses contacts et des offres existantes une animation commerciale en adéquation avec les besoins des Marketplaces à un moment T. »

Aquiba Cohen - Directeur commercial Menzzo

DES RETOURS CLIENTS EXPLICITES :

« L'équipe de VNC online est une des premières agences avec laquelle nous avons travaillé et nous en sommes très heureux. Leur expertise du secteur et leur savoir-faire couplé à la technologie de Lengow garantissent aux e- commerçants travaillant à leurs côtés de très bons résultats ! Nous observons des retours significatifs lorsque des e- commerçants confient leurs campagnes e-commerce aux équipes de VNC online. Chose possible grâce à leurs compétences et leur expérience au sein de chaque levier marketing ! »

Mickaël Froger - CEO et cofondateur Lengow.

« Les performances sont bonnes dans un marché des comparateurs en recul étant donné la part de plus en plus importante de Google shopping. VNC online est en relation directe avec tous les comparateurs, veille au respect du budget, assure une visibilité des produits et des promotions. Avec VNC online, je suis sûr que nos produits sont en ligne 100% du temps malgré un capping budgétaire important (auparavant nous n'avions pas le temps de vérifier quotidiennement le budget et de couper des catégories si besoin).

VNC online est force de proposition sur des pistes d'amélioration et d'optimisation et le plus important c'est que c'est orienté performance avec des reportings clairs et complets. »

Charles Rameye - Responsable Trafic BUT



POUR EN SAVOIR PLUS

LIENS UTILES

Site web : <https://vnconline.com>

Vidéo de présentation : <http://bit.ly/2ggkzGH>

 http://twitter.com/VNC_online

Contact presse

Lara Faroux

E-mail : lara.faroux@vnconline.com

Tél. : 01 85 08 30 59