

2

UTILISATION DES PLACES DE MARCHÉ COMME OUTIL D'INTERNALISATION

“THE VALLEY EST LE CENTRE OÙ LA CONNAISSANCE DEVIENT LE
MOTEUR QUI TRANSFORME LA SOCIÉTÉ”

2. L'UTILISATION DES PLACES DE MARCHÉ COMME OUTIL D'INTERNALISATION

Les places de marché représentent la "nouvelle distribution virtuelle", et leur poids est plus ou moins important selon le secteur dans lequel opère l'entreprise. Connaître votre proposition de valeur est une question essentielle pour évaluer judicieusement l'opportunité d'incorporer vos services, de manière complémentaire ou alternative, à la stratégie de vente directe en ligne.

- Types de places de marché : B2B vs. B2C, Ebusiness Vs Ecommerce : son intégration dans la stratégie numérique.
- Profils concernés : Directeur des achats, directeur du commerce électronique et directeur des exportations.
- La migration du B2B au B2C : Alibaba Vs. Aliexpress, Amazon Vs. Amazon Business.
- Principales places de marché B2B.

Proposition de valeur, fonctionnalités et coûts.

Exemples de places de marché horizontales et verticales

Principales places de marché verticales B2B dans le secteur agroalimentaire

Principales places de marché B2C.

Proposition de valeur, fonctionnalités et coûts.

Exemples de places de marché horizontales et verticales

Principales places de marché verticales B2C dans le secteur agroalimentaire

- Principaux marchés de services.

Proposition de valeur, fonctionnalités et coûts.

L'impact de COVID-19 : la conversion des foires traditionnelles en plateformes virtuelles

Quelques exemples dans le secteur agroalimentaire

Certains annuaires :

- www.emarketservices.com.
- <https://marketplaces.innovaexport.com/>

LES PRINCIPALES PLATEFORMES DE NÉGOCIATION SONT DES PLACES DE MARCHÉ

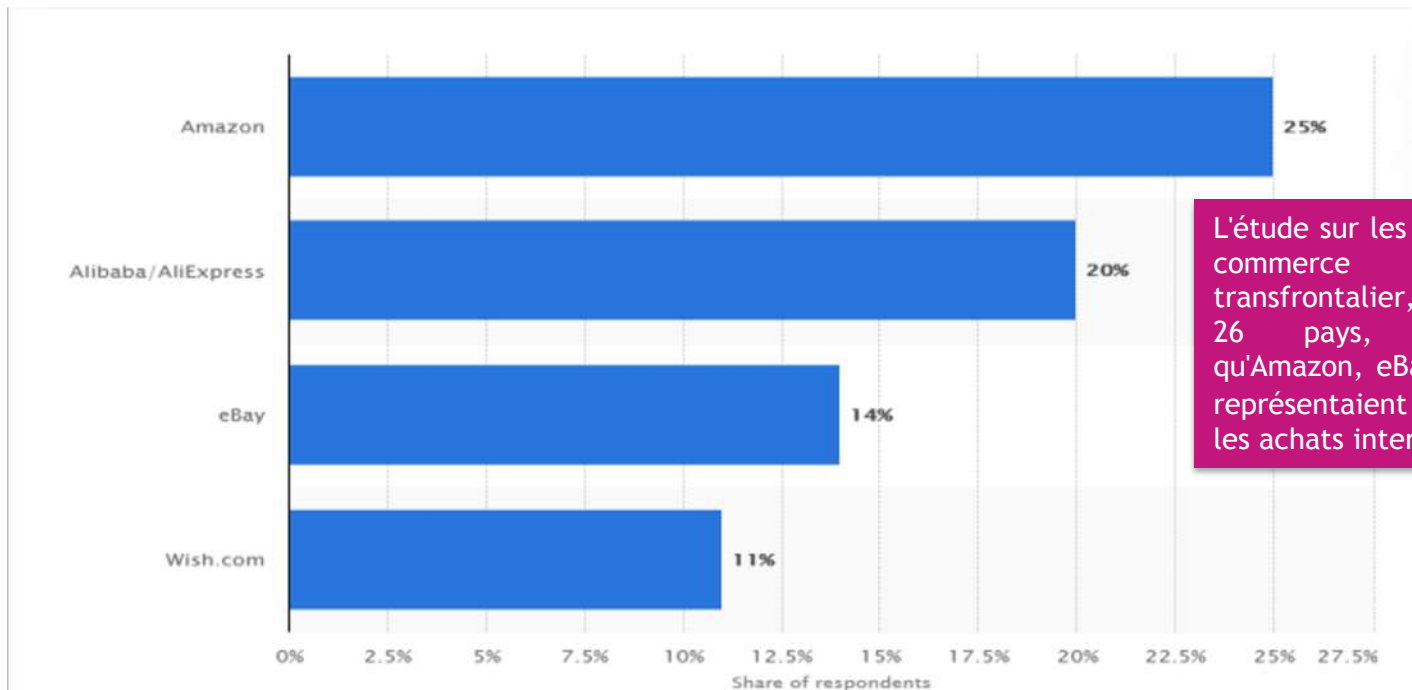


Source: Euromonitor International, 2017; Note: Regions are North America, Latin America, Europe, Asia-Pacific and Australasia/New Zealand. Latin America includes Brazil and Mexico.

LES PRINCIPALES PLATEFORMES DE NÉGOCIATION SONT DES PLACES DE MARCHÉ



Plateforme en ligne où les acheteurs numériques internationaux du monde entier ont effectué leur plus récent achat numérique international en septembre 2019.



L'étude sur les acheteurs de commerce électronique transfrontalier, menée dans 26 pays, a révélé qu'Amazon, eBay et Alibaba représentaient 60 % de tous les achats internationaux.

AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS DES PLACES DE MARCHÉ



AVANTAGES

- C'est moins cher
- Plus facile à utiliser
- Un trafic élevé de clients dès le début
- Une plus grande visibilité nationale et internationale dans les moteurs de recherche
- Génère plus de confiance au client et au vendeur.
- Il comporte de nombreux processus et services sécurisés par le marché.
- Oubliez les problèmes techniques et de maintenance

INCONVÉNIENTS

- Vous payez des commissions, la marge est réduite
- Votre concurrence est trop
- Vos clients ne sont pas vos clients
- Vous ne dominez pas la conception et la structure

CHAÎNE DE VALEUR CONTRÔLÉE PAR LES GÉANTS DE L'INTERNET



TECHNOLOGIE

- Amazon Web Service
- Google Cloud Storage
- Solutions SaaS d'Aliababa
- Amazon WebStore
- Alibaba Cloud Computing

DISTRIBUTION

- Marché Amazon
- eBay
- Rakuten
- Taobao
- Le centre commercial T
- Google Shopping
- Google express

MARKETING

- Google Adwords
- Annonces Facebook
- Annonces LinkedIn
- Annonces Twitter....
- Annonces de produits Amazon
- Alimama

PAIEMENTS EN LIGNE

- Alipay
- PayPal
- Paye d'aple
- Amazon Payments
- Google Wallet
- Facebook Acheter

LOGISTIQUE

- Gestion des commandes par Amazon
- Cainea
- Livraison par Alliepress
- Gooble (boîte à tampon)
- Programme mondial d'expédition d'Ebay

SERVICE À LA CLIENTÈLE

- Marché de l'Amazone
- QQ, on discute
- WhatsUo

De manière générale, il s'agit de la personne chargée de définir la politique d'achat de l'entreprise, tant pour les produits que pour les services, ainsi que leur quantité, leur qualité et leur prix.

Parmi certaines de ses tâches...

- Définissez les postes budgétaires pour chaque dépense.
- Suivre les achats pour vérifier que les budgets sont respectés.
- Déterminez les prix de détail de vos produits pour obtenir des bénéfices.



COMPÉTENCES :

Leadership

Compétences en matière de négociation

Connaissance du marché

Compétences technologiques



Le directeur du commerce électronique est le responsable ultime de la bonne gestion d'un commerce électronique ou d'une boutique en ligne. Son objectif est de faire connaître l'évolution du commerce électronique au niveau mondial, les nouvelles tendances d'achat des clients et les tendances numériques.

Parmi certaines de ses tâches...

- **Elaboration des budgets en fonction des canaux, ainsi que leur contrôle et leur retour sur investissement.**
- **Définir conjointement la stratégie et les objectifs du canal de commerce électronique.**
- **Gérer l'équipe existante.**
- **Elle est chargée de la contractualisation et de la supervision des fournisseurs et de la négociation avec les partenaires.**

COMPÉTENCES :

Il s'agit normalement de profils ayant huit ans d'expérience dans le commerce électronique, cinq ans dans le marketing en ligne, plus de cinq ans de gestion d'équipes et une expérience dans les mesures commerciales. Ils ont également une vision du leadership et des affaires, sont généralement des profils analytiques et exécutants et ont un niveau d'anglais élevé.



Un directeur d'exportation est une personne qui doit avoir comme fonction de base et fondamentale celle d'obtenir des affaires pour son entreprise. Le directeur des exportations est une personne qui se consacre à la connaissance du marché et à l'adéquation de l'entreprise à ses besoins : il transmet la réalité au sein de l'entreprise et l'entreprise à son environnement.

Il doit s'agir d'une personne qui comprend le monde actuel et connaît, ou du moins se soucie de connaître, la réalité complexe, non seulement économique ou commerciale, mais aussi culturelle et sociologique dans laquelle vit le monde globalisé.



LES FONCTIONS DU DIRECTEUR DES EXPORTATIONS :

- Préparation des contrats.
- La gestion devant les entités financières.
- Sélection et embauche d'agents commerciaux, de distributeurs.
- Évaluer la participation aux foires, aux expositions et aux tournées d'affaires.
- Responsabilité dans les communications avec les clients, les représentants.
- Contrôle de l'ensemble de la chaîne de distribution physique de la marchandise.
- Organisez les fichiers.
- Suivi de l'ensemble du processus d'exportation.

MIGRATION DU B2B AU B2C : ALIBABA VS. ALIEXPRESS

BREF HISTORIQUE DU GROUPE ALIBABA...



MIGRATION DU B2B AU B2C : ALIBABA VS. ALIEXPRESS

ALIBABA, PLUS QU'UNE SIMPLE PLACE DE MARCHÉ

Alibaba Group Ecosystem

* Not fully comprehensive



À PROPOS D'ALIBABA.COM

QU'EST-CE QU'ALIBABA.COM ?

Alibaba.com est une plateforme (places de marché) qui met en relation des entreprises exportatrices et des entreprises importatrices (b2b).

Grâce à cette plateforme internationale, les entreprises peuvent exporter leurs produits en trouvant des entreprises importatrices de plus de 190 pays qui souhaitent acheter lesdits produits pour les distribuer.

Il s'agit de la plus grande plateforme B2B au monde, avec plus de 96 millions d'entreprises importatrices (acheteurs) et plus de 4 millions d'entreprises exportatrices (vendeurs) enregistrées pour proposer leurs produits.

Alibaba.com appartient au groupe Alibaba, un consortium privé chinois qui se consacre au commerce électronique sur Internet.

MIGRATION DU B2B AU B2C : ALIBABA VS. ALIEXPRESS



À PROPOS D'ALIBABA.COM

CE QU'ALIBABA.COM N'EST PAS

ALIBABA.COM n'est pas une place de marché chinoise, c'est une place de marché (plateforme) d'origine chinoise où l'on trouve des entreprises exportatrices du monde entier offrant leurs produits et des entreprises importatrices du monde entier demandant leurs produits.

ALIBABA. COM n'est pas une place de marché B2C, c'est-à-dire qu'il ne s'agit pas d'une place de marché pour offrir ses produits au consommateur final. Alibaba est une place de marché entre entreprises pour exporter/importer des produits. La version d'Alibaba destinée au consommateur final s'appelle ALIEXPRESS et, pour le moment, seules les entreprises chinoises peuvent y vendre leurs produits.

MIGRATION DU B2B AU B2C : ALIBABA VS. ALIEXPRESS



www.youtube.com/watch?v=X9eToqxqz7Y

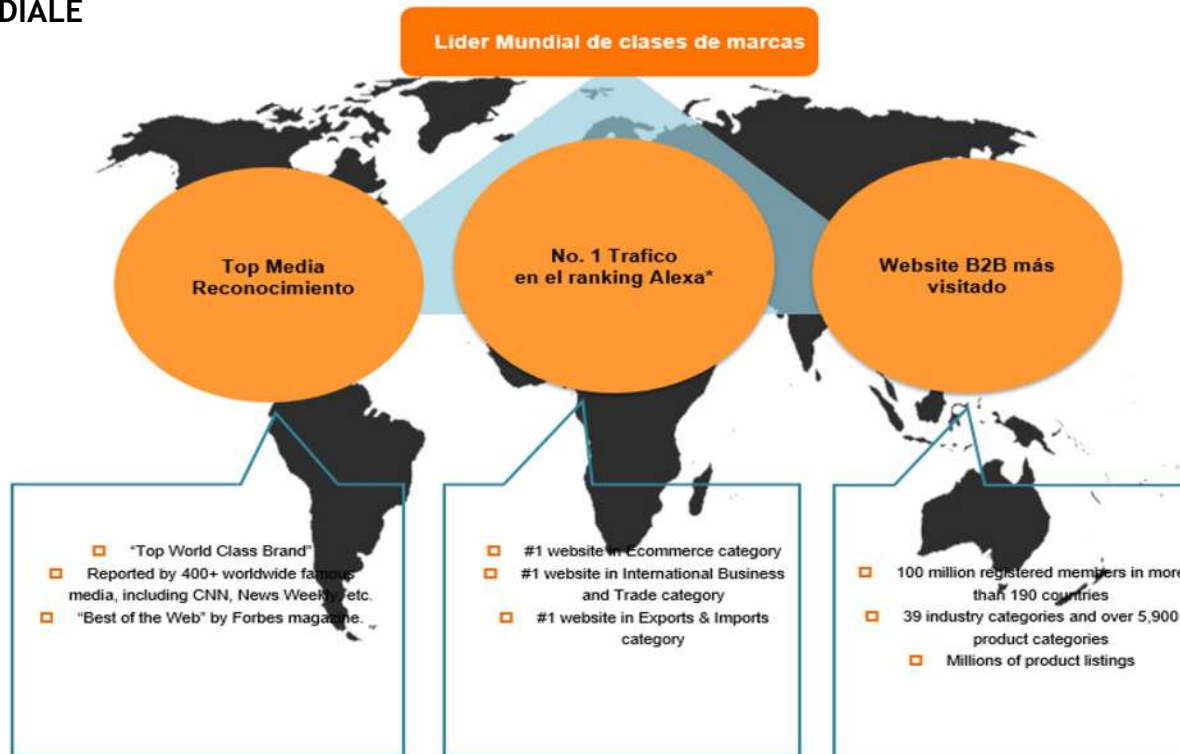


Alibaba.comTM

MIGRATION DU B2B AU B2C : ALIBABA VS. ALIEXPRESS



ALIBABA.COM EST LA PLACE DE MARCHÉ B2B DE RÉFÉRENCE MONDIALE



*Alexa is a web information company built on the principle that timely and relevant information is essential to a vital web experience.

MIGRATION DU B2B AU B2C : ALIBABA VS. ALIEXPRESS



POURQUOI VENDRE SUR AL.COM ?

Alibaba.com Data

150 million+
Registered Members

10 million+
Active Buyers

170 million+
Products

300,000+
Active Inquiries Per Day



200+
Countries / Regions

16 Real-Time
Chat Translation Languages



40+
Industries

5,900+
Product Categories

Source: Alibaba Group's public report on "cross-border trade development of SMEs, 2018"

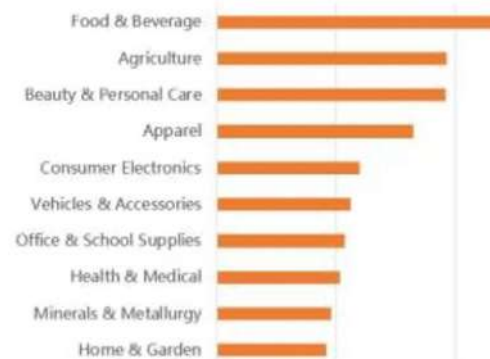
MIGRATION DU B2B AU B2C : ALIBABA VS. ALIEXPRESS

ALIBABA PERMET D'ATTEINDRE LE MONDE ENTIER

>> Top 20 Países de origen de los compradores

1	Estados Unidos	6	Reino Unido	11	Italia	16	Filipinas
2	India	7	Rusia	12	Francia	17	España
3	Canadá	8	Turquía	13	Alemania	18	Malasia
4	Brasil	9	Pakistán	14	Indonesia	19	Perú
5	Australia	10	México	15	Arabia Saudí	20	Tailandia

Top 10 Industries



Source: According to the number of valid inquiries, the Top 10 industry distribution of Esvers

LA TAILLE D'ALIBABA CONTINUE DE CROÎTRE

Alibaba.com Buyers Trend



- The size of buyers has continued to grow in the last three years

Active Buyers



Order Size



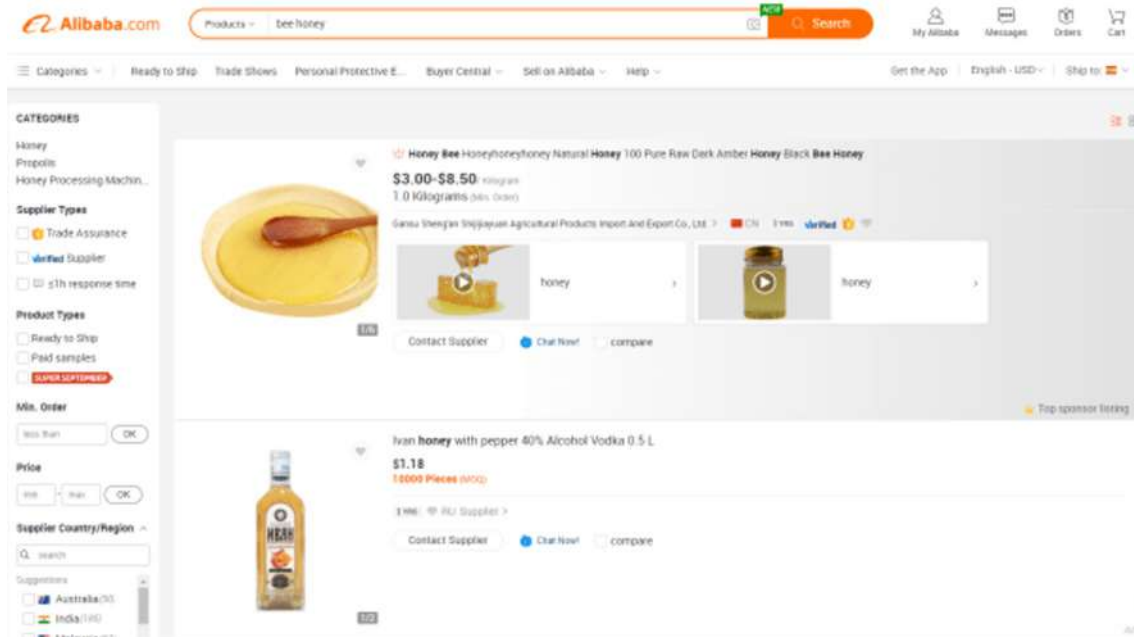
— 2016 — 2017 — 2018

Source: Alibaba Group's public report on "cross-border trade development of SMEs, 2018"

MIGRATION DU B2B AU B2C : ALIBABA VS. ALIEXPRESS

COMMENT CELA FONCTIONNE-T-IL ?

Tout commence sur la **page de recherche**. Grâce à elle, les utilisateurs pourront trouver à la fois des produits et des profils d'entreprises.



LE RÉFÉRENCIEMENT D'ALIBABA :

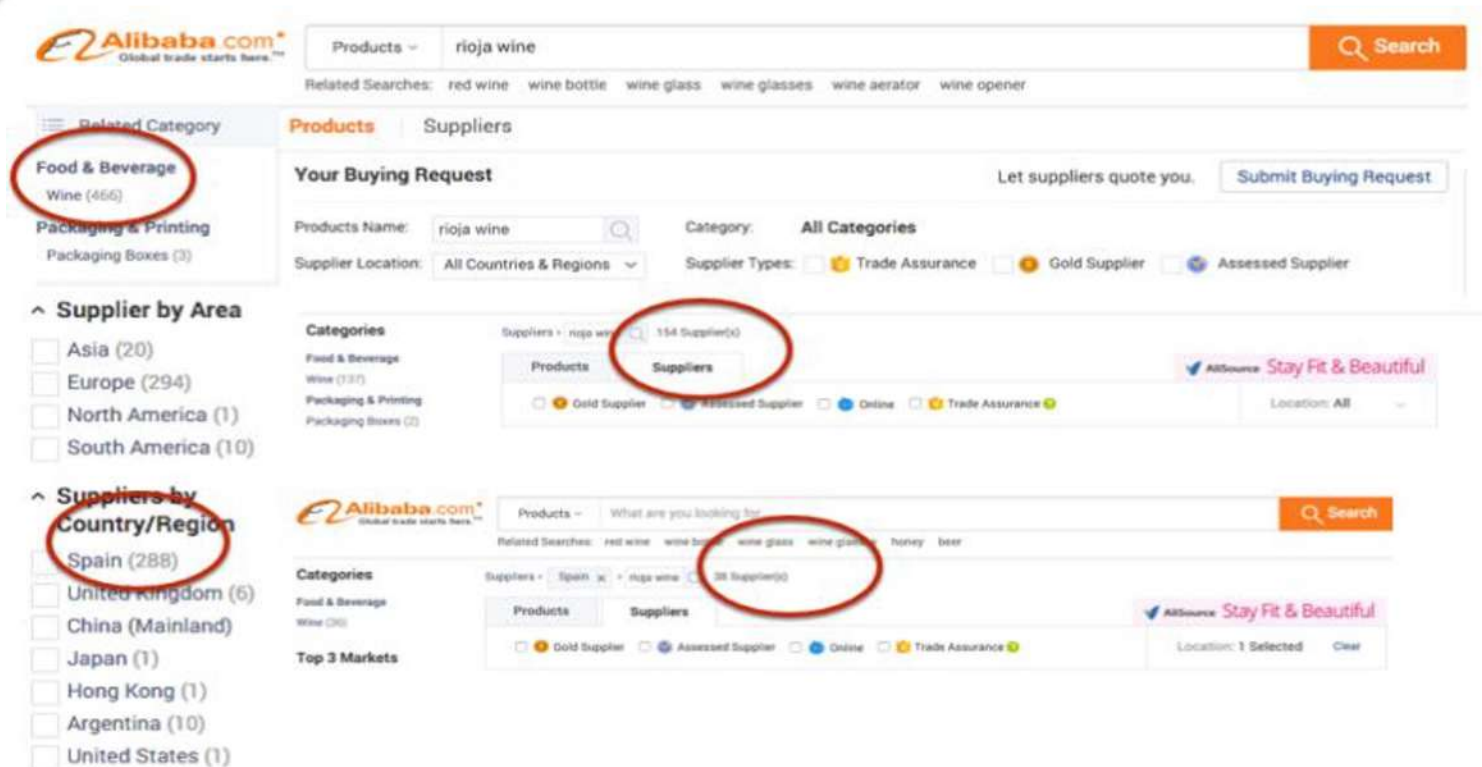
Les produits des entreprises qui gèrent le mieux leur profil Alibaba seront les premiers à apparaître sur l'écran de recherche que nous avons montré précédemment. Et c'est que, comme Google, Alibaba récompense ces produits optimisés. C'est-à-dire qu'ils contiennent de bons mots-clés étudiés en profondeur, une bonne description, ils répondent rapidement aux requêtes, etc.

En résumé, les entreprises qui gèrent quotidiennement leur profil Alibaba pour l'améliorer et le maintenir à jour seront les premières à apparaître et, par conséquent, celles qui recevront le plus de visites.



MIGRATION DU B2B AU B2C : ALIBABA VS. ALIEXPRESS

RECHERCHES SUR ALIBABA.COM



The image shows two screenshots of the Alibaba.com search results for 'rioja wine'. Red circles highlight specific elements in both screenshots:

- Top Screenshot:**
 - The 'Food & Beverage' category in the left sidebar is circled.
 - The 'Suppliers' tab in the 'Your Buying Request' section is circled.
 - The 'Suppliers' tab in the 'Categories' section is circled.
 - The '154 Supplier(s)' count in the 'Categories' section is circled.
- Bottom Screenshot:**
 - The 'Suppliers by Country/Region' section in the left sidebar is circled.
 - The 'Spain (288)' option is circled.
 - The 'Suppliers' tab in the 'Categories' section is circled.
 - The '38 Supplier(s)' count in the 'Categories' section is circled.

MIGRATION DU B2B AU B2C : ALIBABA VS. ALIEXPRESS



RECHERCHES SUR ALIBABA.COM

The image shows two screenshots of the Alibaba.com search interface. The top screenshot shows a search for 'rioja wine' with 22 suppliers listed. The bottom screenshot shows a search for 'rioja wine' with 8 suppliers listed, specifically filtered for 'Spain'. Both screenshots show the search bar, related searches, categories, and filters for Gold Supplier, Assessed Supplier, Online, and Trade Assurance. The number of suppliers is circled in red in both screenshots.

Avec le mot-clé : Vin de Rioja
Il y a 466 références 288 références qui
proviennent d'Espagne

Avec le mot-clé : Vin de Rioja
Fournisseur d'or Total : 22
Fournisseur d'or en Espagne : 8

MIGRATION DU B2B AU B2C : ALIBABA VS. ALIEXPRESS



RECHERCHES SUR ALIBABA.COM

VENDIMAR ☆ Favorites + Compare

Contact Details



SPANISH RIOJA YOUNG RED WINE
 SPANISH RIOJA CRIANZA RED
 SPANISH RIOJA YOUNG RED WINE

Main Products: WINE, OLIVE OIL, SPANISH HAM, CANNED FOOD, GOURMET PRODUCTS
 Country/Region:  Spain
 Total Revenue: US\$1 Million - US\$2.5 Million

Contact Supplier Leave Messages

NT TRADE INTERNATIONAL ☆ Favorites + Compare

Contact Details



OSMO tinto / red wine // DOCa Rioja
 ORIGEN 2050 / white wine of
 ORIGEN 2050 / red wine of Spain

Main Products: SPANISH WINES, COGNACS, BEERS, SPIRITS, FMCG
 Country/Region:  Spain

Contact Supplier Leave Messages

BODEGAS SOLANO SL ☆ Favorites + Compare

Contact Details



RIOJA CRIANZA RED WINE
 RIOJA VENDIMIA RED WINE
 RIOJA RESERVA RED WINE

Main Products: SPANISH WINE, BULK WINE, GRAPE JUICE, ALCOHOL, NON ALCOHOLIC W...
 Country/Region:  Spain
 Total Revenue: US\$1 Million - US\$2.5 Million
 Top 3 Markets: Southern Europe 12% , Northern Europe 12% , Western Europe 12%

Contact Supplier Leave Messages

SERINMOSE SL ☆ Favorites + Compare

Contact Details



VM news Red Spanish wine 11%
 Bull Spanish Red wine 12.0% (0,69)
 Armour Cupid Spanish Red Wine

Main Products: Wine, Olive Oil, State, Sparkling Juice, Sparkling Wine
 Country/Region:  Spain
 Total Revenue: US\$2.5 Million - US\$5 Million
 Top 3 Markets: South Asia 20% , Eastern Asia 20% , Southeast Asia 20%

Contact Supplier Leave Messages

MIGRATION DU B2B AU B2C : ALIBABA VS. ALIEXPRESS

RECHERCHES SUR ALIBABA.COM

ST EDWARDS SL ☆ Favorites + Compare





SPARKLING wine: 0% alc. HALAL
 SPARKLING wine: 0% alc. HALAL
 WHITE wine: 0% alc. HALAL - Glass

Main Products: Wine, Sangria, Dealcidolized wine, Liquors, Bulk wine
 Country/Region:  Spain
 Total Revenue: US\$2.5 Million - US\$5 Million
 Top 3 Markets: Western Europe 20% , Eastern Asia 20% , Domestic Market 10%

[Contact Supplier](#) [Chat Now!](#)

ROMAN HLAVINKA ☆ Favorites + Compare





Rioja Tempranillo reserva
 Rioja wines: 2.40eur/bot.
 Rioja wine

Main Products: Wine, Beers, Red wine, Cider, Sparkling
 Country/Region:  Spain
 Total Revenue: Below US\$1 Million
 Top 3 Markets: South Asia 40% , Western Europe 20% , Southeast Asia 20%

16.4% Response Rate
[Contact Supplier](#) [Leave Message](#)

BIOSELECTA WORLDWIDE SL ☆ Favorites + Compare





Pink Ecological Rioja Wine Do
 Ds Rioja Wine Grenache
 Rioja Wine Lot 3

Main Products: organic Wine, Extra Virgin Oil, organic juices, organic Pasta, organic snacks
 Country/Region:  Spain
 Total Revenue: Below US\$1 Million
 Top 3 Markets: Northern Europe 40% , Domestic Market 20% , Southeast Asia 10%

0.0% Response Rate
[Contact Supplier](#) [Leave Messages](#)

PIEZAS Y PARTES INFORMATICAS SL ☆ Favorites + Compare





Valdevegon 1998
 Valdevegon 2010
 Valdevegon 1995











Main Products: Computer Parts, Hard Disks, olive oil, apritts
 Country/Region:  Spain
 Total Revenue: US\$1 Million - US\$2.5 Million
 Top 3 Markets: Western Europe 100%

[Contact Supplier](#) [Leave Messages](#)

MIGRATION DU B2B AU B2C : ALIBABA VS. ALIEXPRESS

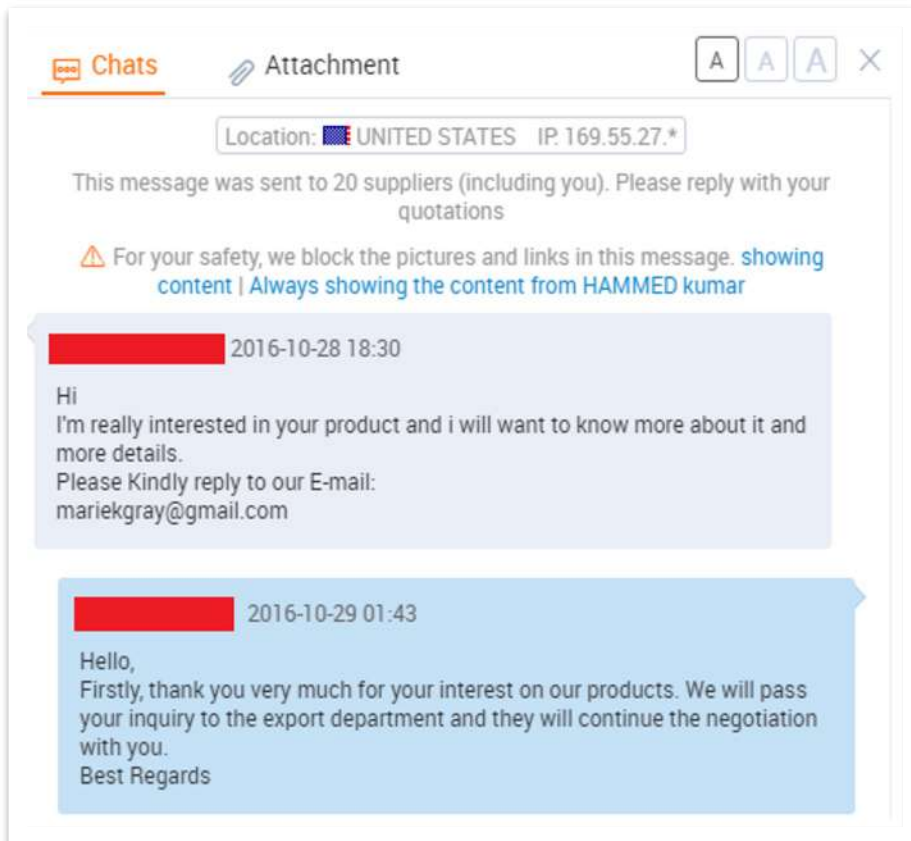
DEMANDES DE RENSEIGNEMENTS OU D'INFORMATIONS (DIRECTES) :

Une fois que les utilisateurs ont examiné les produits et opté pour un ou plusieurs d'entre eux, ils font une demande par le biais du chat avec le vendeur. Grâce à cet outil, il y aura une bonne communication et l'accord pourra être conclu, soit par le biais de ce chat, soit en externe par téléphone ou par e-mail.


All	New Inquiry	Waiting For You To Confirm	Waiting For Partner To Confirm	Ordered
Flag ▾	Date ▾	<input type="checkbox"/> TradeManager	Country/Region ▾	
<input type="checkbox"/> ▶ Inquiry ID : 100321359637	2016-11-10			
 Product inquiry about URBINA TINTO S...	Mark Franc			
<input type="checkbox"/> ▶ Inquiry ID : 100325416613	2016-11-8			
 Product inquiry about URBINA TINTO C...	ROSE VICTOR			
<input type="checkbox"/> ▶ Inquiry ID : 100319877571	2016-10-28			
 Inquiry from HAMMED kumar about yo...	HAMMED ku...	 		

DEMANDES DE RENSEIGNEMENTS OU D'INFORMATIONS (DIRECTES)

Grâce au chat que nous voyons dans l'image, nous pouvons également demander plus d'informations aux acheteurs, tant pour les contacter que pour obtenir leur fiabilité. Pour ce faire, Alibaba.com nous montre les mouvements de l'acheteur au cours des 90 derniers jours.

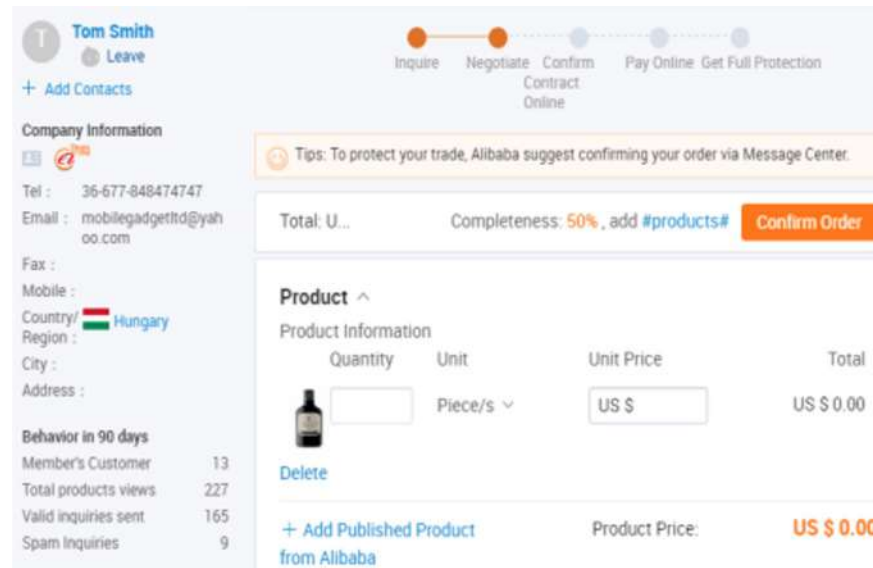


The screenshot shows a chat interface with the following elements:

- Buttons for "Chats" and "Attachment".
- Text formatting options: "A", "A", "A", and "X".
- Location information: "Location:  UNITED STATES IP: 169.55.27.*"
- Message text: "This message was sent to 20 suppliers (including you). Please reply with your quotations"
- Warning: "⚠ For your safety, we block the pictures and links in this message. [showing content](#) | Always showing the content from **HAMMED kumar**"
- Message 1 (from supplier):
 - Redacted name
 - Time: 2016-10-28 18:30
 - Text: "Hi
I'm really interested in your product and i will want to know more about it and more details.
Please Kindly reply to our E-mail:
mariekgray@gmail.com"
- Message 2 (from buyer):
 - Redacted name
 - Time: 2016-10-29 01:43
 - Text: "Hello,
Firstly, thank you very much for your interest on our products. We will pass your inquiry to the export department and they will continue the negotiation with you.
Best Regards"


DEMANDES DE RENSEIGNEMENTS OU D'INFORMATIONS (DIRECTES)

Dans cet exemple, nous voyons comment ce contact "Tom Smith" a fait une demande pour ce vin. Au cours des 90 derniers jours, vous avez effectué 165 requêtes valides, c'est-à-dire qu'elles ont reçu une réponse. Pour seulement 9 spams (promotionnels). Vous avez consulté 227 produits. Dans ce cas, laissez un numéro de téléphone et une adresse e-mail, afin que la requête soit intéressante pour entrer en contact avec lui.



Tom Smith Leave
 + Add Contacts

Inquire Negotiate Confirm Contract Online
 Pay Online Get Full Protection

Company Information
 Tel : 36-677-848474747
 Email : mobilegadgettd@yahoo.com
 Fax :
 Mobile :
 Country/Region :  Hungary
 City :
 Address :

Behavior in 90 days
 Member's Customer 13
 Total products views 227
 Valid inquiries sent 165
 Spam Inquiries 9

Tips: To protect your trade, Alibaba suggest confirming your order via Message Center.

Total: U... Completeness: 50% , add #products# [Confirm Order](#)


Product ^
 Product Information

Quantity	Unit	Unit Price	Total
<input type="text"/>	Piece/s	US \$	US \$ 0.00


[Delete](#)
[+ Add Published Product from Alibaba](#) Product Price: **US \$ 0.00**


MIGRATION DU B2B AU B2C : ALIBABA VS. ALIEXPRESS

DEMANDES DE RENSEIGNEMENTS OU D'INFORMATIONS (DIRECTES)


Mr. Jigney Bhachech
 Chat Now!




+ Add Contacts


Company Information
OPAL INFOTECH


Tel : 91-79-26752333
 Email : biz@webmasterindia.com
 Fax : 91-79-26750333
 Mobile : 91-9426001664
 Country/Region :  India
 City : Ahmedabad
 Address #11, Samaan Complex, Nr. Jodhpur Cross Road, OPP. Satellite Apartments, Satellite


Behavior in 90 days

Member's Customer	20
Total products views	541
Valid inquiries sent	15
Spam Inquiries	598

 Chats
  Attachment
 

Location:  UNITED STATES IP 71.202.15.*

This message was sent to you only.

 For your safety, we block the pictures and links in this message. [showing content](#) | Always showing the content from Jigney Bhachech

Jigney Bhachech 2016-11-11 22:40
 OPAL INFOTECH

In regards to your gold supplier alibaba account, tried to call but it went unanswered.

Please let us know your interest regarding the strategy we share for your Alibaba Gold Supplier account.

Kindly check below for reference :-

<http://www.webmasterindia.biz/portfolio-filter/alibaba-minisite/> (Professional Designs to Represent Company)
<http://www.webmasterindia.biz/alibaba-ranking/> (Our Clients First Page Alibaba Ranking)

Please feel free to get in touch with us via **WhatsApp** : +1 (510) 708-6964 / **Skype** : professionalseo / **Email** : response@webmasterindia.biz to know more.

Awaiting for your response to proceed further.

Regards,
 Ms. Goral
 Vice President
 Opal Infotech, USA
 Skype : professionalseo
 E : response@webmasterindia.biz
 Website : www.webmasterindia.biz
 Cell & Whatsapp +1(510)708-6964 / +91-9426720800



MIGRATION DU B2B AU B2C : ALIBABA VS. ALIEXPRESS



RFQS :

Que sont les RFQ ? Il s'agit de demandes de devis, c'est-à-dire de demandes d'informations émanant de clients potentiels d'Alibaba, qui publient une annonce sur le site Web d'Alibaba avec les produits dont ils ont besoin. Vendeurs, vous pouvez présenter des propositions à ces clients potentiels.

Exemple : Le vin espagnol



Alianca Red,Rose,White and Filtered Table Wines

Dear Sir/Madam, This is FERDINAND from Cameroon. I'm looking for Alianca Red,Rose,White and Filtered Table Wines with the following specifications:

Date Posted: 2016-07-01 (U.S. Pacific Standard Time)

Quantity Required
1999 Pieces

Cameroon

Quote Now

Quotes Left: 10



Spanish Red and Dry Wine.1L BRICK packaging

Dear Sir/Madam, This is Patrick from France. Im looking for Spanish Red and Dry Wine.1L BRICK packaging with the following specifications:

Date Posted: 2016-11-08 (U.S. Pacific Standard Time)

Quantity Required
2000 pieces

France

Quote Now

Quotes Left: 6

MIGRATION DU B2B AU B2C : ALIBABA VS. ALIEXPRESS

Exemple : Le vin espagnol

1



Spanish BULK RED WINE

Dear Sir/Madam, This is Ram Sharan from Nepal. I'm looking for "Spanish BULK RED WINE" with the following specifications:

Date Posted: 2016-07-16 (J.T.S. Pacific Standard Time)

Quantity Required
20000 Liter/Liters

 Nepal

2



Non Alcoholic Sparkling Wine

Dear Sir/Madam, This is Robert from United States. I'm looking for "Non Alcoholic Sparkling Wine" with the following specifications:

Date Posted: 2016-07-16 (J.T.S. Pacific Standard Time)

Quantity Required
200 Carton/Cartons

 United States

3

GENERIC RED WINE AND CABERNET SOUVIGNON

Dear Sir/Madam, I'm looking for "GENERIC RED WINE AND CABERNET SOUVIGNON" with the following specifications:

Date Posted: 2016-07-15 (J.T.S. Pacific Standard Time)

Quantity Required
10 40' HQ Container

 Benin

4

wine

Red Wine, White Wine, Rose Wine, Table wine

Date Posted: 2016-07-19 (J.T.S. Pacific Standard Time)

Quantity Required
10 Metric Ton/Metric Tons

 Togo

5



D.O. RIOJA WINES

Dear Sir/Madam, This is FERDINAND from Cameroon. I'm looking for "D.O RIOJA WINES" with the following specifications:

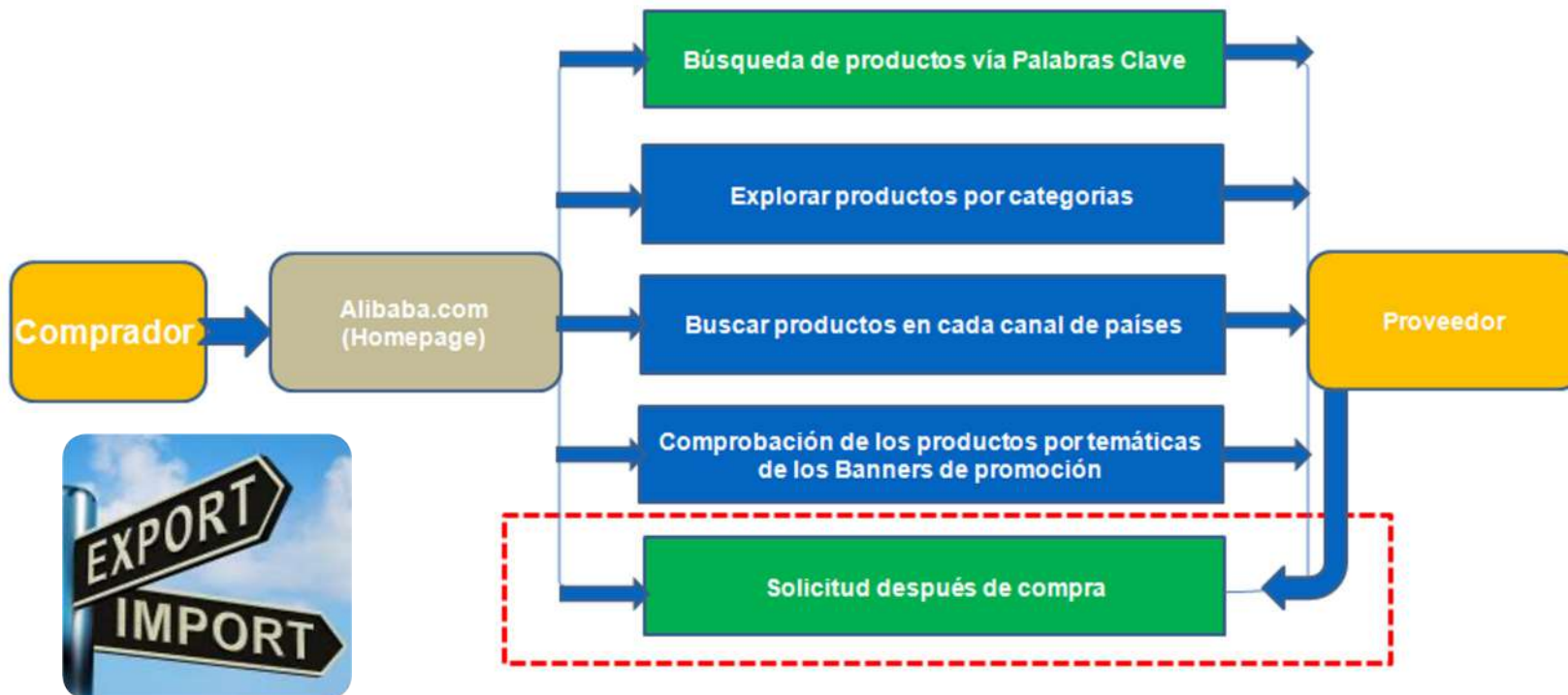
Date Posted: 2016-07-02 (J.T.S. Pacific Standard Time)

Quantity Required
200 Carton/Cartons

 Cameroon

MIGRATION DU B2B AU B2C : ALIBABA VS. ALIEXPRESS

COMMENT LES IMPORTATEURS TROUVENT-ILS LES EXPORTATEURS ?



À VENDRE COMME FOURNISSEUR D'OR :

Toute stratégie de vente en ligne à l'international doit tenir compte d'Alibaba, le géant du commerce électronique qui n'a pas son pareil en termes de chiffres. Vendre à l'international par le biais du géant chinois Alibaba est un gage de réussite pour toute entreprise numérique. Mais pour faire passer une entreprise à un niveau supérieur, il faut devenir un fournisseur d'or, c'est-à-dire faire partie des membres les plus privilégiés du réseau Alibaba pour atteindre les millions d'acheteurs du monde entier à tout moment.

Pourquoi vendre en tant que fournisseur d'or ? Nous expliquons ci-dessous les raisons pour lesquelles une entreprise serait intéressée par le statut de fournisseur d'or.



Gold Supplier

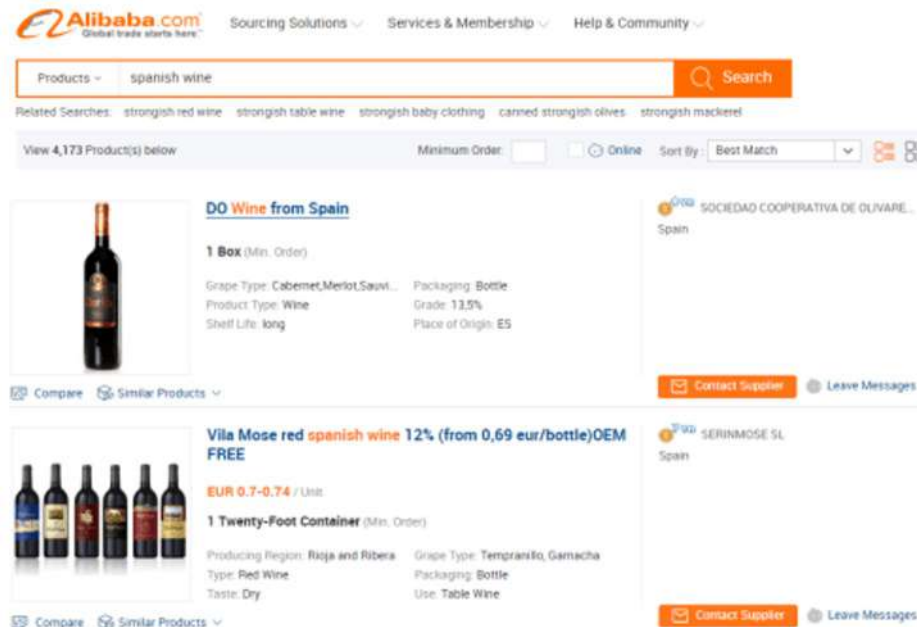
Gold Supplier is a paid membership for suppliers on Alibaba.com who have a serious interest in doing business with buyers worldwide

À VENDRE COMME FOURNISSEUR D'OR :

En tant que fournisseur d'or, nous apparaissions dans les premières positions des résultats d'Alibaba (meilleure visibilité). Pourquoi cet aspect est-il de la plus haute importance ?

- 90 % des acheteurs ne voient que les vendeurs qui figurent sur la première ou la deuxième page.

- 82 % des demandes de devis concernent des produits figurant en position 1 et 2 sur la première page.



The screenshot shows the Alibaba.com search results for 'spanish wine'. The search bar contains 'spanish wine' and the search button is labeled 'Search'. Below the search bar, there are 'Related Searches' including 'strongish red wine', 'strongish table wine', 'strongish baby clothing', 'canned strongish olives', and 'strongish mackerel'. The results show 'View 4,173 Product(s) below' and sorting options like 'Minimum Order', 'Online', and 'Sort By: Best Match'. Two product listings are visible:

- DO Wine from Spain**: 1 Box (Min. Order). Grape Type: Cabemet,Merlot,Sauv...; Product Type: Wine; Shelf Life: long; Packaging: Bottle; Grade: 12.5%; Place of Origin: ES. Supplier: SOCIEDAD COOPERATIVA DE OLVARE, Spain.
- Vila Mose red spanish wine 12% (from 0,69 eur/bottle)OEM FREE**: EUR 0.7-0.74 / List; 1 Twenty-Foot Container (Min. Order). Producing Region: Rioja and Ribera; Type: Red Wine; Taste: Dry; Grape Type: Tempranillo, Garnacha; Packaging: Bottle; Use: Table Wine. Supplier: SERINMOSE SL, Spain.

MIGRATION DU B2B AU B2C : ALIBABA VS. ALIEXPRESS



POSSIBILITÉ DE RÉPONDRE À DES RFQS

Seuls les fournisseurs Gold pourront répondre aux demandes de budget publiées par les sociétés importatrices pour qu'une société exportatrice y réponde. Il y a 6 fois plus de chances de conclure une vente par une demande de prix que par une demande de renseignements.



MIGRATION DU B2B AU B2C : ALIBABA VS. ALIEXPRESS



ALIBABA AUDIT :

En tant que fournisseur d'or, Alibaba effectue un audit qui garantit la fiabilité aux acheteurs (entreprises importatrices). En d'autres termes, Alibaba analyse les données des entreprises qui décident de contracter l'option "fournisseur d'or" dans le but d'assurer les acheteurs qui lui font confiance de ses bonnes pratiques et de sa fiabilité.

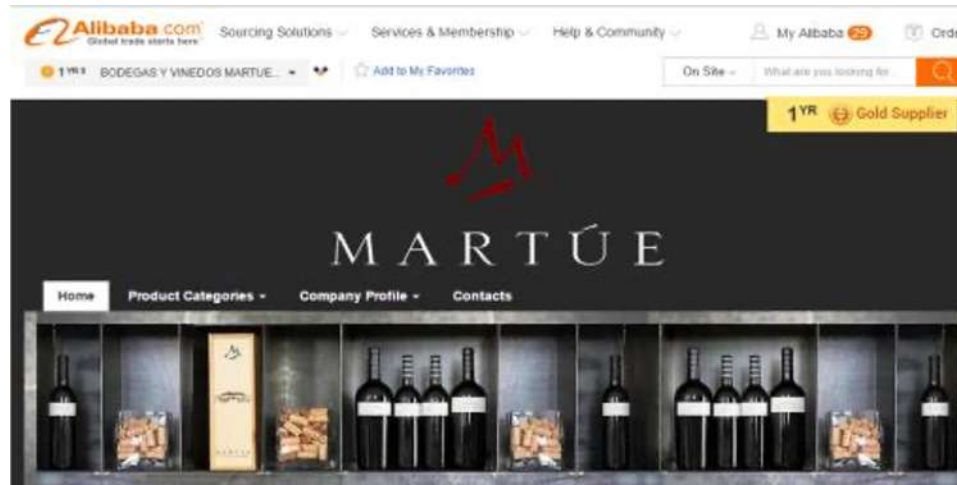


MIGRATION DU B2B AU B2C : ALIBABA VS. ALIEXPRESS



ALIBABA : CONCEPTION D'UNE PAGE D'ENTREPRISE PERSONNALISÉE

Cet avantage sera très important pour se différencier des autres vendeurs grâce à l'image de marque de l'entreprise. Tout acheteur qui s'adresse à un vendeur veut savoir à qui il s'adresse. Cette page d'entreprise sera donc la première chose qu'il verra de notre entreprise et donc sa première impression. Il est important que l'acheteur perçoive un sentiment d'exclusivité en parcourant la page.



MIGRATION DU B2B AU B2C : ALIBABA VS. ALIEXPRESS



ALIBABA : CONCEPTION D'UNE PAGE D'ENTREPRISE PERSONNALISÉE



ALIBABA : CONCEPTION D'UNE PAGE D'ENTREPRISE PERSONNALISÉE

About Us

El Corte Inglés

Is a world leader in large department stores and a benchmark of Spanish distribution.

With more than 70 years' experience, the Group has maintained from the outset a policy of customer service and an ongoing concern with adapting itself to suit the tastes and needs of society.

This has led, in turn, to a policy of diversification and the creation of new business formats.

In addition to the El Corte Inglés department stores, the Group has other companies, such as:

Hipercor, Supercor, Sfera, Bricor, Optica 2000, Telecor, Viajes El Corte Inglés, Seguros and Informatica El Corte Inglés, among others.

Business Type: Trading Company
Location: Spain
Main Products: Fashion, Accessories, Shoes, Home, Food
Total Employees: Above 1000 People
Total Annual Revenue: Above US\$100 Million
Year Established: 1952

CONTACT SUPPLIER

ALIBABA : CONCEPTION D'UNE PAGE D'ENTREPRISE PERSONNALISÉE



Contact Customer Service

Vicente Abo...
Lucia Requie...

Main Categories >

Beauty and Personal Hygiene

Beauty and personal Hygiene

[Personal Hygiene](#) |
 [Facial Cosmetics](#) |
 [Make up](#)



ALL INTENSE Special concentrated anti-wrinkle treatment dozer 30 ...



ALL INTENSE Prevention Perfect night elixir jar 50 ml protects sk...



ALL INTENSE Oh! Say! lipstick ultra gloss



VECKIA anticellulite gel tube 200 ml drains and eliminates fat

ALIBABA : CONCEPTION PERSONNALISÉE DE LA PAGE DE L'ENTREPRISE. QUELQUES EXEMPLES DE PROJETS D'AGRÉGATEURS



ALIBABA : VITRINE DES MEILLEURS PRODUITS

En tant que fournisseur d'or, une série de produits vedettes de notre catalogue peuvent être affichés de manière très visuelle. Un produit affiché dans la vitrine reçoit 100 fois plus de clics qu'un produit normal.

Product Showcase



URBINA RESERVA
ESPECIAL - Red



URBINA TINTO
CRIANZA - Red Wine



URBINA TINTO
SELECCION - Red



URBINA TINTO
GRAN RESERVA



URBINA
TEMPRANILLO - Red

[See all products in showcase ▶](#)



Vitrine

ALIBABA : OUTILS D'ANALYSE DU MARCHÉ ET DES PRODUITS : BIZTRENDS

Biztrends est un outil d'analyse du marché au sein d'Alibaba. La plateforme d'Alibaba est un marché international de 96 millions d'acheteurs. Biztrends fournit des informations analytiques sur n'importe quel secteur, traduites en ventes, prix, etc. C'est-à-dire des informations précieuses qui, traitées correctement, deviennent une veille concurrentielle.

Savoir comment tirer le meilleur parti des outils d'analyse et de veille concurrentielle que cette plateforme intègre permettra de promouvoir le commerce international à un niveau supérieur.

De cette façon, les fournisseurs d'or d'alibaba.com peuvent développer les meilleures stratégies d'internationalisation en obtenant et en gérant des informations de première main et exclusives sur les secteurs, les pays et les concurrents sur les marchés B2B.

Biztrends



ALIBABA : COMPARAISON DES COÛTS EN LIGNE/HORS LIGNE

	SALON INTERNATIONAL	MEMBRE FOURNISSEUR D'OR
COÛT	Vols : 1 000 \$ Dépenses (hôtels-restaurants) 80 \$/nuit Location du stand : 3 000 \$ / 10 000 \$ Autres coûts (voyages). \$2000	Entre 1.399 et 5.999 \$ par an
HEURE	3-7 jours / an 8 heures par jour	365 jours / an 24 heures / jour
ACHETEURS POTENTIELS	200.000 visiteurs	100.000.000 d'acheteurs enregistrés
REACH	Généralement un pays	Plus de 190 pays
CONTACT	Face à face	Email, Fax, Tel, Chat en ligne

FRAIS DES FOURNISSEURS D'OR

	Premium Package	Standard Package	Basic Package
Main Features	Apply Now	Apply Now	Apply Now
Priority Ranking >	1st	2nd	3rd
Product Posting >	Unlimited	Unlimited	Unlimited
Product Showcases >	25	10	5
Ability to quote Buying Requests >	Y	Y	Y
Verified Icon >	Y	Y	Y
Customized Website >	Y	Y	Y
Personalized Customer Service >	Y	-	-
Other ^			
Photo Bank Size >	5GB	3GB	1GB
Sub-accounts >	5	5	5
Biz Trends - My Performance >	Y	Y	Y
Biz Trends - Industry Analysis >	Y	Y	Y
Open API* for developers >	Y	-	-



FRAIS DE FOURNISSEUR D'OR : MODALITÉ AVEC UNE PLUS GRANDE VISIBILITÉ (5 999 \$ / AN)

Prioridad en Ranking.	Máxima (Primera posición)
Número de referencias catálogo.	Ilimitada
Número de Product Showcase.	25
Posibilidad de mandar directamente oferta a compradores.	Si
Posibilidad de contestar a RFQ´s	Si
Icono de vendedor verificado (Auditoria más confianza)	Si
Posibilidad de personalizar el perfil de vendedor.	Si
Servicio de atención al cliente personalizado.	Si
Capacidad de almacenaje de fotos.	Máxima – 5GB
Número de subcuentas.	5
Biz Trends Herramienta analítica – Datos de tu actividad	Si
Biz Trends Herramienta analítica – Datos de tu sector	Si
Consultor especializado para posicionamiento.	Si
API para integrar catálogo.	Si

ALIEXPRESS

ALIEXPRESS est la place de marché B2C du groupe Alibaba, elle renforce son entrée en Espagne-Europe pour son canal de vente B2C, offrant des expéditions à ses consommateurs dans un délai estimé de 2 à 5 jours.



Le coût d'incorporation est nul et que, simplement, pour chaque vente générée par Aliexpress, la plateforme prélève une commission par vente comprise entre 5% et 8%.



ALIEXPRESS

- 150 millions d'utilisateurs.
- 200 millions de visites mensuelles.
- 400 millions d'envois par jour, dans le monde entier.
- 15,9 millions d'acheteurs en Espagne et en Russie.
- Désormais, il est ouvert aux fournisseurs d'autres pays.



AliExpressTM

ALIEXPRESS POUR LES VENTES INTERNATIONALES

56% des ventes transfrontalières, c'est-à-dire à destination d'un autre pays de la zone européenne, sont réalisées via des places de marché. Et parmi ces ventes transfrontalières, 20% sont réalisées par Aliexpress...



ALIEXPRESS EST UNE PLACE DE MARCHÉ MONDIALE



 **110,000**
Active Stores

 **50M**
Products

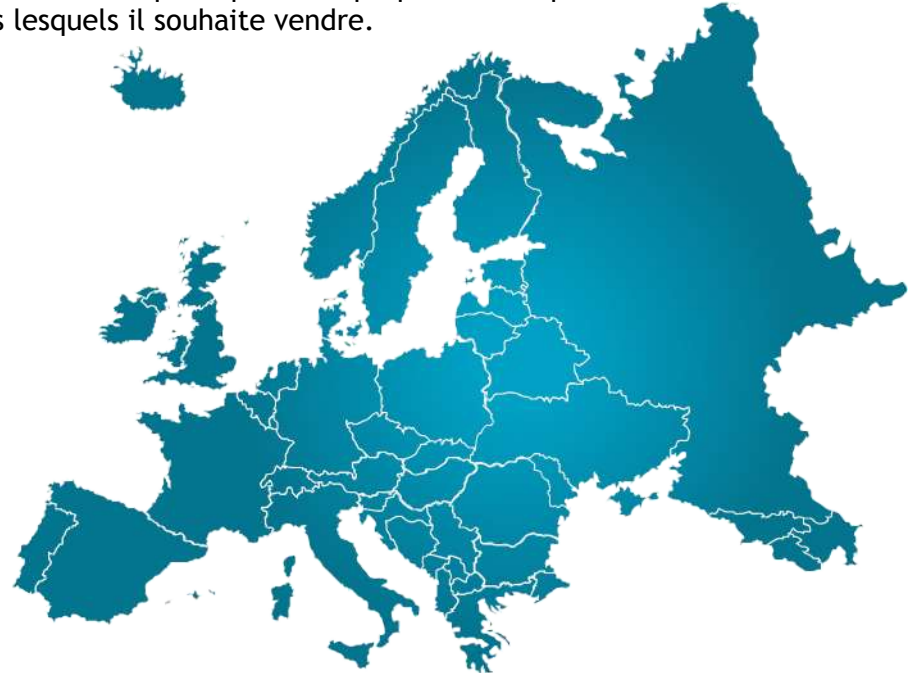
 **26**
Categories

VENDEZ DANS TOUTE L'EUROPE AVEC ALIEXPRESS :

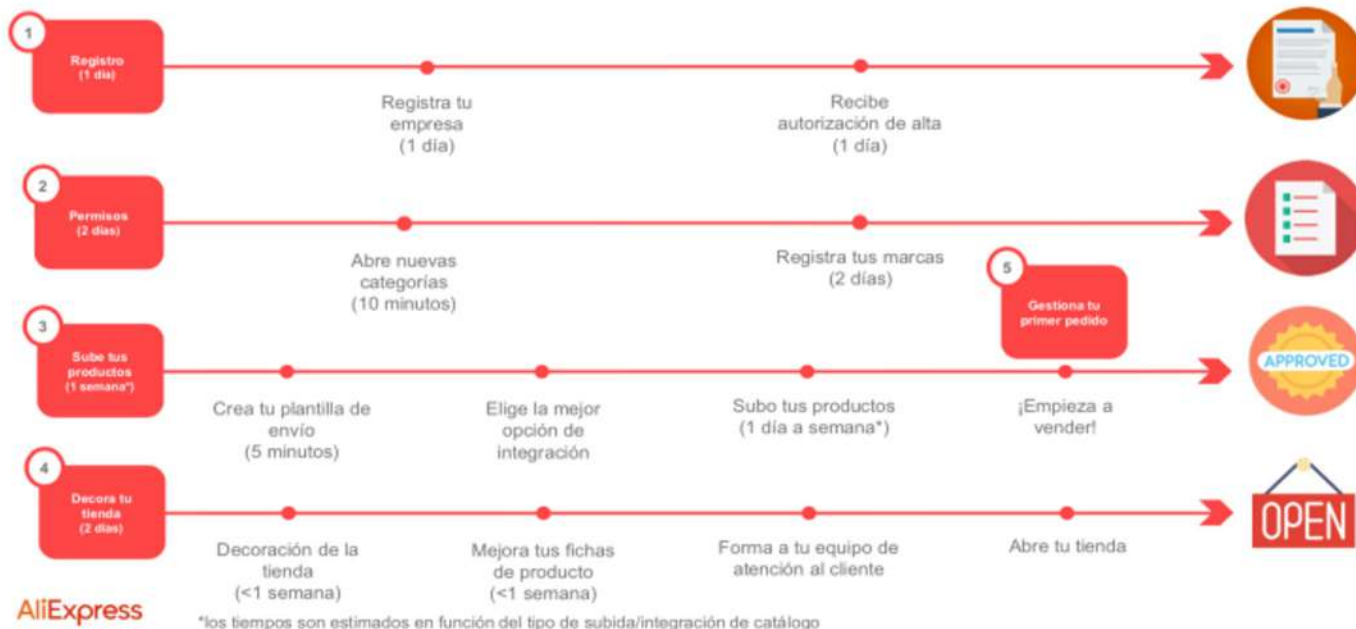
Dans un premier temps, les vendeurs espagnols sur Aliexpress pourront proposer leurs produits dans toute l'Europe, le vendeur choisissant les pays dans lesquels il souhaite vendre.

Aliexpress annonce que les prochaines étapes clés de la société pour les vendeurs espagnols seront :

- Actions de marketing au sein de votre plateforme.
- Ouverture de la vente en Europe à une vente GLOBALE pour les vendeurs espagnols.




ENREGISTREMENT SUR ALIEXPRESS :





ENREGISTREMENT SUR ALIEXPRESS :



1 Crear cuenta 2 Información de la empresa 3 Revisión de la solicitud

Dirección de e-mail:
Con este email podrás iniciar sesión

Crear una contraseña:
Introduce una contraseña segura y que puedas recordar

Repite la contraseña:
Vuelve a introducir la contraseña

Verificación:
Please slide to verify

Acepto el Acuerdo de usuario

CONTINUAR

ALIEXPRESS : TÉLÉCHARGEMENT DE PRODUITS.

Vous pouvez commencer à télécharger des produits sur la plateforme, en enregistrant votre MARQUE ou, si vous préférez, sans nom de marque au départ.

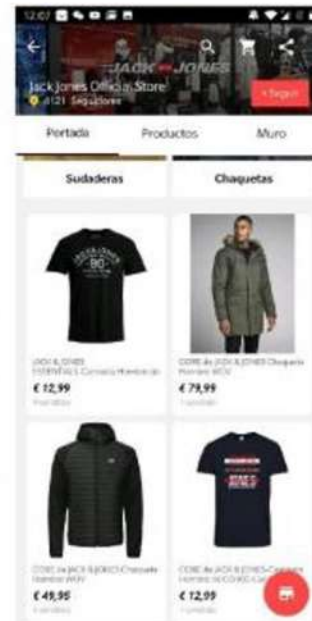
Il existe différentes possibilités pour télécharger les produits sur la plateforme :

- Téléchargement manuel des produits.
- Téléchargement de produits en masse avec Excel.
- Intégration des produits avec l'API officielle d'Aliexpress.
- Intégration des produits avec des modules pour PrestaShop, WordPress, Magento, etc.



VOTRE MAGASIN SUR ALIEXPRESS :

L'espace au sein de la plateforme Aliexpress peut être adapté et personnalisé, sans perdre l'image de marque et ses valeurs, mais en touchant des centaines de millions d'utilisateurs nationaux et internationaux.





LES AVANTAGES DE VOTRE PROJET SUR ALIEXPRESS :

- Le vendeur fournit un catalogue spécifique en fonction du pays d'achat de l'utilisateur (personnalisation du contenu, devise, etc.).
- Plusieurs formes de paiement et d'expédition au choix de l'acheteur.
- Les vendeurs ont toute liberté pour personnaliser leurs envois. Pouvoir maintenir son image de marque et favoriser la fidélité de ses clients.
- Les commissions dans les moyens de paiement sont supportées par Aliexpress, le vendeur ne doit payer que la commission par vente.
- Chaque vendeur aura une personne qui lui offrira un soutien au sein de la plateforme Aliexpress, un gestionnaire de compte.
- Avec un modèle de commerce électronique transfrontalier, vous pouvez vendre partout en Europe. Nous vous suggérons de commencer par un certain nombre de pays prioritaires, puis de vous étendre à des marchés cibles secondaires.



Funcionamiento AE

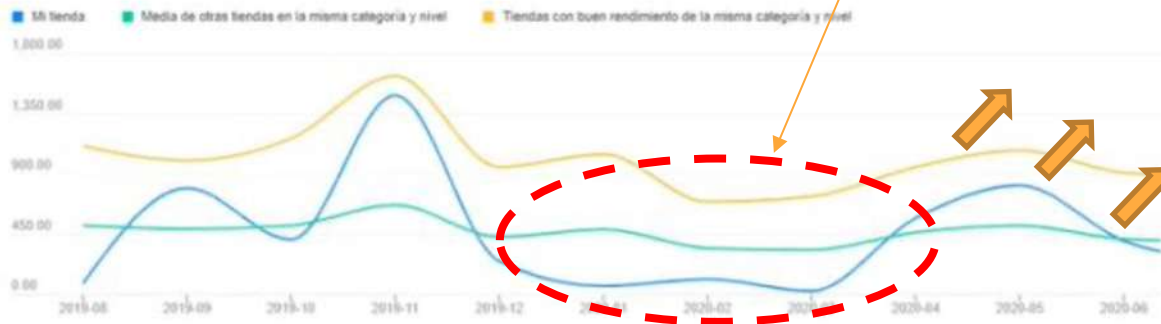




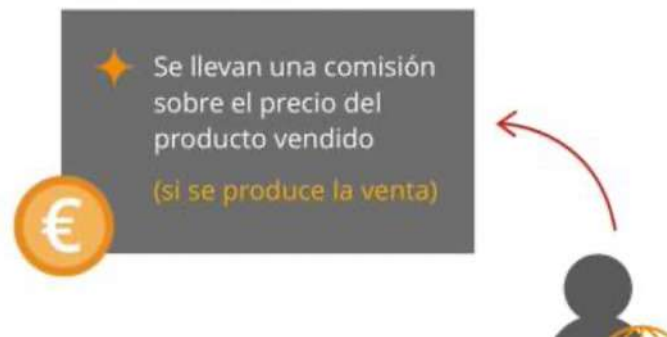
Break ZERO

Concepto Break Zero: Resumiendo, el Break Zero es una barrera que pone el Algoritmo de AE a los nuevos vendedores. Hasta que no se supere, los productos no obtienen apenas visibilidad por sí solos.

Debido a esto, prácticamente sólo se pueden conseguir ventas mediante promociones puntales y otras acciones manuales. **Ejemplo:** En este gráfico se ve, en los meses de Dic 2019 a Marzo 2020, que el nivel de la tienda es casi cero (línea azul). Cuando se rompe esa barrera, además de conseguir ventas por acciones puntuales y manuales, se obtendrán muchas más ventas de forma orgánica (ver líneas amarillas y verdes en el mismo periodo de Dic 2019 a Marzo 2020).



TRAFIC EXTERNE : PROGRAMME D’AFFILIATION



PROGRAMME D’AFFILIATION

Tipos de comisiones

- 1 De tienda *Igual o superior*
- 2 Por categoría *Igual o superior*
- 3 Por artículo



↑ COMISIONES =

- ↑ Número de afiliados
- ↑ Visibilidad
- ↑ Probabilidades de venta



1 De tienda

Obligatoria y predeterminada en un **3%** para **todos** los artículos (*incrementable hasta el 50%*)



Sin posibilidad de excluir ninguno

2 Por categoría

Opcional sobre un tipo de categoría específica (*del 5% al 50%*)

3 Por artículo

Opcional sobre uno o varios productos seleccionados (*del 5% al 90%*)

TRAFIC INTERNE : FREEBIES

Maintenant que les produits font déjà l'objet d'une publicité externe, il est temps de l'accompagner de trafic interne et de bien mélanger le tout. Pour obtenir du trafic interne, la meilleure recommandation en tant que nouveau vendeur est d'enregistrer quelques Freebies. Ceux-ci généreront un trafic élevé en quelques jours, qui, mélangé au recilage du programme d'affiliation, multipliera votre trafic.

Freebies

Incrementar su visibilidad



Valoraciones positivas



Posicionamiento en el buscador

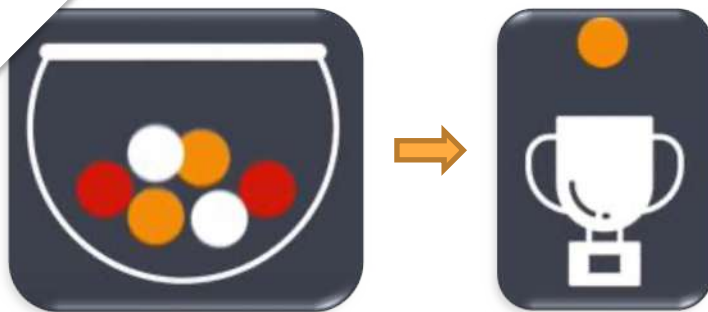


Elles consistent à vendre certains produits à un prix symbolique de 0,01 €, des promotions utilisées principalement lors du lancement d'un nouveau produit pour en augmenter la visibilité, les évaluations positives et le positionnement dans les moteurs de recherche.

0,01 €

Les produits inclus dans ce type d'offre apparaîtront dans la section "Freebies" de la page d'accueil d'AliExpress. Seuls les acheteurs qui accèdent par l'APP d'AliExpress pourront y accéder.





Les freebies sont des produits qui sont tirés au sort parmi les acheteurs qui en font la demande, et la plateforme décide à qui les donner en fonction de divers facteurs tels que leur activité au sein de la plateforme ou les avis positifs générés ou leur score en tant qu'acheteur. En retour, le produit peut améliorer votre classement de vente et les avis positifs. Demandez à l'utilisateur de laisser un avis sur votre produit.

L'évaluation par l'acheteur choisi lors du tirage au sort est préalable au processus d'achat.



Une fois vos premiers Freebies terminés, et ayant déjà les premières ventes et évaluations, vous pouvez déjà être en mesure de générer des PROMOTIONS



PROMOCIONES

- 1 Promociones de AliExpress
- 2 Promociones de la tienda

LES PROMOTIONS EN MAGASIN SONT DES PROMOTIONS INDIVIDUELLES QUE CHAQUE VENDEUR DÉCIDE DE FAIRE SUR SON PROPRE MAGASIN.

Descuento en productos



Conversión

Destaca tus productos y consigues más tráfico

Produits à prix réduits pendant une période établie par le vendeur.

Pack de productos



Conversión

Agrupas productos para vender en lotes.

(Disponible uniquement pour l'APP) : Offres sur un groupe de produits de sorte que, lors de la sélection d'un produit du groupe, des réductions apparaissent sur les produits restants. Par exemple, pour l'achat d'une paire de lunettes, nous réduisons le prix de l'étui à lunettes correspondant.

Ofertas especiales



Conversión

Ofrece descuentos y envíos gratuitos como incentivo

Remises, livraison gratuite ou autres avantages pour les clients qui dépassent un volume ou une valeur d'achat moyen établi par le vendeur.

Cupones



Conversión

Aumentar el ratio de conversión con descuentos extra

Les coupons de réduction qui apparaissent sur la page d'information sur les produits.

Código promocional



Conversión

Comparte descuentos e impulsa las conversiones.

Codes de réduction créés par le vendeur, qu'il décide de donner à qui il veut ou qu'il inclut sur la page d'information du produit. Ce type de promotion est conçu pour fidéliser les clients habituels et leur offrir une réduction spéciale.

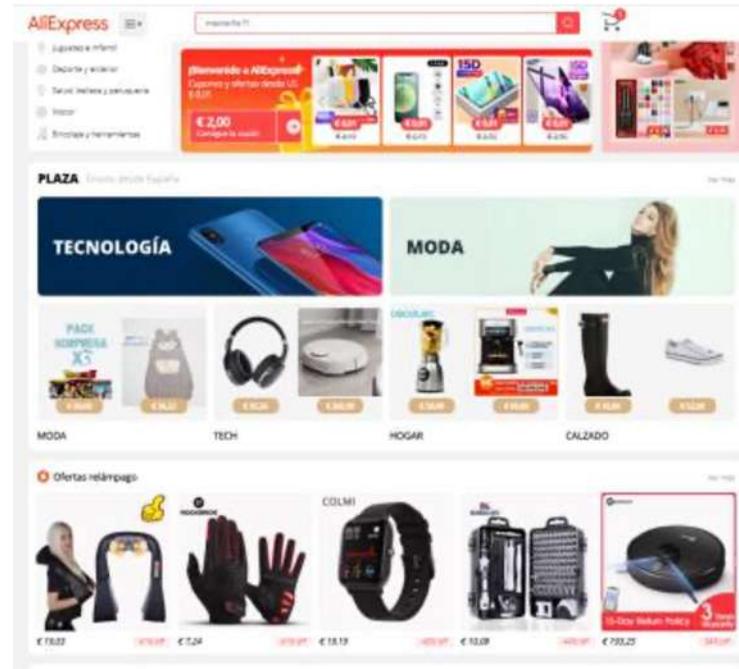
PROMOTIONS QUOTIDIENNES D'ALIEXPRESS

Les offres, les remises, qui sont faites de manière récurrente et qui ont une place définie sur la page d'accueil d'AliExpress :

- **FREEBIES** (uniquement disponible pour l'APP) : recommandé avant tout pour faire connaître de nouveaux produits. Il s'agit de donner des produits à certains utilisateurs en échange de les essayer et de générer une évaluation de ceux-ci. Déjà commenté ci-dessus.
- **OFFRES FLASH** : Promotions récurrentes qui consistent à fixer un prix spécial pour une période de temps limitée (48H). Les produits participant à cette promotion apparaîtront dans la section "Offres flash" que vous pouvez trouver sur la page d'accueil d'AliExpress, et les acheteurs pourront également voir les offres du lendemain dans "Offres à venir".

OFFRES ÉCLAIR

Ces promotions apparaissent sur la page principale d'AliExpress, mais elles ne concernent que les vendeurs qualifiés.



Ces types de promotions consistent à mettre un prix spécial sur une série de produits pendant une période de 48 heures. Passé ce délai, la remise ne sera plus disponible et le produit reviendra à son prix initial. Cela génère chez le client le besoin d'acheter immédiatement, car s'il attend, il peut perdre l'occasion. Les vendeurs qui s'inscrivent aux "offres flash" augmentent généralement leurs ventes rapidement et améliorent ainsi leur classement sur la plateforme.

Mais dans ce type de promotions, tous les produits ne peuvent pas participer. Pour bénéficier de cet espace, l'article doit avoir un pourcentage minimum d'avis positifs et un bon volume de ventes.

Accédez à l'onglet "Marketing" puis à "Accueil" et le calendrier indiquera les promotions AliExpress auxquelles vous pouvez participer.



En fonction de la promotion, vous pouvez inclure de 3 à 5 produits.

Exigences pour les promotions régulières (au niveau du produit)

1. Avoir au moins 3 ventes dans les 30 derniers jours
2. Le rabais doit correspondre au prix le plus bas des 30 derniers jours.
3. Livraison gratuite en Espagne

Exigences pour les grandes promotions, telles que la campagne de Noël

1. Une remise supérieure à 1 %.
2. Le produit doit avoir un prix inférieur à celui des 30 derniers jours.
3. Le stock doit être d'au moins 10 produits
4. Le même produit peut être enregistré deux fois dans la même semaine. Après cela, vous devrez attendre 14 jours pour pouvoir l'inscrire à nouveau.

AliExpress examinera votre demande de participation

Une fois inscrit, l'équipe d'AliExpress vérifiera votre demande et confirmera votre participation à la promotion si vous remplissez toutes les conditions requises.

LES MEILLEURES PROMOTIONS D'ALIEXPRESS

Il s'agit de promotions mensuelles auxquelles participent un grand nombre de vendeurs et d'acheteurs. Les plus importantes de l'année sont le 11.11, le Black Friday et le 12.12. Au moment où la promotion a lieu, elle occupe la majeure partie de la page d'accueil d'AliExpress et entraîne de très bons résultats de vente.

PROMOCIONES PRINCIPALES DE ALIEXPRESS

Promociones puntuales creadas por la plataforma



À PROPOS D'AMAZON...



MARCHÉ B2C RÉFÉRENCE MONDIALE.

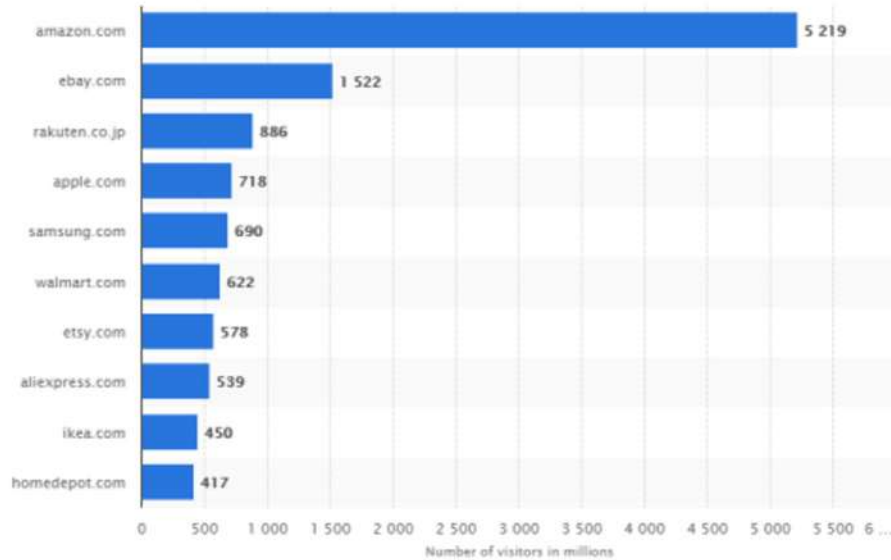
Amazon est considéré comme un centre commercial virtuel, où les utilisateurs peuvent explorer jusqu'à ce qu'ils trouvent ce qu'ils recherchent. Des options intéressantes pour les vendeurs dans les services fournis par Amazon (par exemple, la logistique).

ÉCOSYSTÈME AMAZONIEN



AMAZON EST LE LEADER MONDIAL DU COMMERCE EN LIGNE

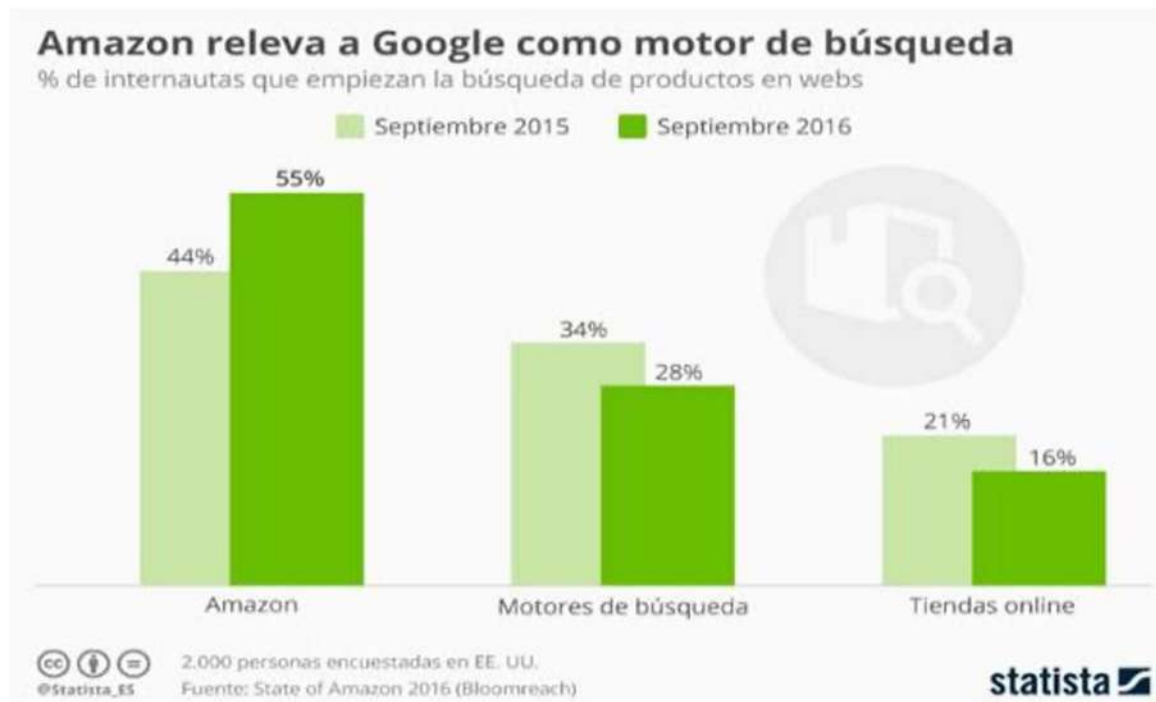
Les sites de vente en ligne les plus populaires dans le monde en juin 2020, par visiteurs uniques (en millions)



AMAZON LEADER DU COMMERCE EN LIGNE EN ESPAGNE



AMAZON MÈNE MÈME DANS LES RECHERCHES DE PRODUITS



AVANTAGES DE LA VENTE SUR AMAZON :

Advantages selling on Amazon	Disadvantages selling on Amazon
<ul style="list-style-type: none">• Get discovered - product search starts here	<ul style="list-style-type: none">• Less exclusive
<ul style="list-style-type: none">• A way to scale quickly (300 million customers in 180 countries)	<ul style="list-style-type: none">• Cost - Amazon will charge for services
<ul style="list-style-type: none">• A way to reach new audiences	<ul style="list-style-type: none">• Fierce competition with other sellers in categories and the product listing
<ul style="list-style-type: none">• Use logistics and fulfilment centers to get closer to the customer	<ul style="list-style-type: none">• Amazon dictates "terms & conditions" and learns everything about your product
<ul style="list-style-type: none">• Well-developed customer-facing processes	<ul style="list-style-type: none">• You have less control over the user experience than through your own channels
<ul style="list-style-type: none">• Take more control over your Amazon experience by starting registration of your brand and create a store	

TYPES DE VENDEURS SUR AMAZON :

VENDEUR

- Vous vendez vos produits en gros sur Amazon
- Amazon fixe le prix de votre produit et contrôle le stock.
- Paiement de chaque commande Amazon dans les 60-90 jours
- Gestion de votre compte : Vous pouvez créer diverses options publicitaires / mise à jour lente du catalogue (Amazon l'examine)
- Amazon s'occupe de la logistique et du service clientèle

VENDEUR (PRO)

- Vous vendez au client final. Vos frais : 39 € par mois + 15 % de commission sur les produits.
- Contrôle total du prix et du stock de vos produits
- Paiement dans les 2 semaines suivant la vente.
- Gestion de votre compte : Vous pouvez créer différentes options publicitaires / mise à jour rapide du catalogue
- Vous devez vous occuper du service clientèle et de la logistique (possibilité d'utiliser la logistique Amazon).

TYPES DE VENDEURS SUR AMAZON :

VOUS VENDEZ DIRECTEMENT
AU CLIENT FINAL

VENDEUR

PLAN VENDEUR INDIVIDUEL

Moins de 40 produits par mois.
Paiement pour le produit vendu environ (0,99 € + 15 %)
Impossible d'ajouter de nouveaux produits
Non disponible dans toutes les catégories
Vous pouvez profiter de la logistique d'Amazon
Paiement après la vente du produit
Amazon marque le prix de vos envois

VENDEUR PROFESSIONNEL

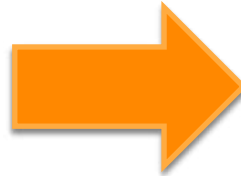
Recommandé pour les volumes plus élevés
Frais de 39 € + 15 % environ sur le produit
vendu
Vous pouvez ajouter de nouveaux produits
Vous pouvez vendre dans toutes les catégories
Vous pouvez profiter de la logistique d'Amazon
Vous pouvez créer des promotions à partir de
Seller Central
Paiement dans les 15 jours



TYPES DE VENDEURS SUR AMAZON :

VOUS VENDEZ À AMAZON
AMAZON AU CLIENT FINAL

VENDEUR



VENDOR CENTRAL

Accessible uniquement sur invitation

Accès à Amazon Advertising et Amazon DSP
Fort potentiel marketing, capacité à créer un contenu de qualité.

Produits inclus dans Amazon Premium



INFORMATIONS POUR OUVRIR UN COMPTE EN EUROPE :

Selecciona un tipo de Vendedor:



1. Tarjeta de crédito

Asegúrate de que introduces una tarjeta de crédito (y no de débito) válida y que no haya caducado.



2. Número de teléfono:

Introduce un número de teléfono válido con el código de país delante (+34 para España).



3. Información de la empresa:

- **Información de la empresa:** Introduce la Razón social y el Número de Identificación Fiscal (NIF) de tu empresa. Si dispones de un NIF europeo, recuerda indicar el código de país («ES» en España) antes del número de IVA, si no dispones de uno deja la celda vacía.
- **Dirección de Registro:** Dirección de la empresa. Tiene que ser la dirección que se indica en el extracto del registro de la empresa.



4. Información de la persona de contacto principal

- **Documento de Identidad:** Puedes utilizar un pasaporte o un DNI válidos (no caducados) para proporcionar tu información identificativa.
- **Domicilio de Residencia:** Introduce tu dirección actual (no tiene que ser necesariamente la que aparece en tu pasaporte o DNI). En algunos casos será necesario aportar un justificante de dicha dirección a elegir entre una factura de servicios públicos (móvil, teléfono, Internet, agua, luz, gas) o un extracto del banco, en el que figuren nombre y dirección de la persona en cuestión y de menos de 90 días de antigüedad



5. Información de los beneficiarios de la empresa

- **Documento de Identidad:** Copia de Pasaporte o DNI en vigor (no caducados) .
- **Domicilio de Residencia:** Deberá introducir la dirección de residencia de los beneficiarios de la empresa (no tiene que ser necesariamente la que aparece en su pasaporte o DNI). En algunos casos será necesario aportar un justificante de la dirección de cada beneficiario, a elegir entre una factura de servicios públicos (móvil, teléfono, Internet, agua, luz, gas) o un extracto del banco, en el que figuren nombre y dirección del beneficiario y de menos de 90 días de antigüedad.



6. Cuenta bancaria

Es obligatorio proporcionar los datos de una cuenta bancaria para completar el registro. Esta es la cuenta que se utilizará para recibir los ingresos de tus transacciones.

COMMENT VENDRE SUR AMAZON

1. Créez votre compte Europe
2. Téléchargez votre inventaire sur votre compte européen : Par le biais d'une API A
3. Sélectionnez les marchés : Espagne, Italie, Royaume-Uni, France et/ou Allemagne
4. Pour chaque pays, adaptez la description, les prix, les frais d'expédition.
5. Logistique Amazon : Si vous vendez uniquement en Espagne, vous pouvez acheminer vos produits vers l'un des entrepôts espagnols.
6. Amazon Cross Border Logistics : Si vous avez l'intention de vendre en Europe, vous pouvez acheminer vos produits vers l'entrepôt central européen en France (Lyon, par exemple).



CONSEILS POUR VENDRE SUR AMAZON :

Pour que les produits apparaissent dans les premières positions, nous devons faire attention :

Contenu de qualité
Informations complètes sur les produits
Mots-clés, titres, sous-titres, description des images de qualité

Marketing
• Publicité
• promotions

Prix compétitif

Commentaires des clients

Ratios de performance

MARKETING SUR AMAZON :

PROMOTIONS SUR AMAZON POUR LES VENDEURS PROFESSIONNELS

En tant que vendeur Amazon PRO, nous pouvons créer différents types de promotions, comme par exemple :

- Expédition gratuite
- Remise en pourcentage ou en euros
- 2 pour 1
- Avantages externes à la commande
- Annonces de produits sponsorisés (outil).

AMAZON MARKETING SERVICES, AMG, etc.

Différentes options publicitaires pour les vendeurs qui nous permettent de :

- Faites des annonces au CPC de type texte, bannière, etc.
- Cibler les annonces par mot-clé ou par produit
- Mesurer les performances de la campagne et le retour sur investissement
- Optimiser en permanence les performances des annonces /
- Créer un contenu de qualité sur les pages de produits

NOUS AVONS DÉJÀ SIGNIFIÉ L'ORDRE : NOTES.

Sur Amazon, comme sur la plupart des places de marché, les évaluations des clients sont un élément fondamental qui apporte crédibilité et confiance aux millions de clients d'Amazon. Pour cette raison, nous devons demander des évaluations avec les envois afin de construire notre réputation au sein de la plateforme.



AMAZON VINE (POUR LE CENTRE DE VENTE) :




 P4M1 Top Contributor, [Compare VINE + VOICE](#)

5 stars **Not Bad Not Noise Cancellation Is Not Noticeable**
 Reviewed in the United States on June 25, 2021

Color: Black Verified Purchase

I have been looking for the elusive pair of over the ear headphones that is bluetooth with decent battery life, noise-cancelling (particularly for air travel), good sound for music and streaming, comfortable to wear, and with decent microphone for calls. Oh, and I want all of the above for a good price. Based on the reviews, I thought this might be the pair. I was wrong.

Comping to my requirements:
 Bluetooth - paired great to all my devices, no issues.

Battery Life - pretty good. Could work for several days with these on 1 charge. Charge overnight and they are golden in the morning.

Noise Cancellation - FAIL This is where they lost me & caused my return of the product. Straight up - I barely notice active noise cancellation here. My kids were snoring in the next room and I felt like I was there. Have owned several other headphones with ANC, and none performed this poorly. Would not expect them to block out airplane sound but did not get a chance to try it before returning.

Sound Quality - not great. I have Sennheiser QCT5 headphones and could notice a difference in "high end" sound but good enough for music while working or a YouTube video in the evening, etc. No distractions (such as crackling or hissing) so the music was enjoyable with these.

Comfort - felt a little heavy to wear and a little tight on the ears. The earpads were fine & did not cause sweating etc. Had the lightest pair I have tried, but nothing that was a big deal & could have gotten used to them in a few weeks.

Call Quality / Microphone - great, no issues. Not once on a conference call did someone say "can't hear you" or "please get closer to the mic" etc.

So really as you see the only showstopper vs. my criteria at this price was Noise Cancelling feature (or apparent lack thereof). Returned these for that reason.

One other feature I did not like & is worth mentioning - the volume controls on the headphones were hard to use. Not a simple one push and volume noticeably increases/decreases. Again - not a big issue & I would have gotten used to it, but I did find it a little annoying to not have it as responsive as desired.

Do Not Recommend only on basis of noise cancelling feature. Still, there are likely other good brands out there at a competitive price point to these that would be better in some of the other points I mentioned above.

AMAZON : RATIOS DE PERFORMANCE



Les vendeurs sur Amazon doivent respecter les ratios de performance suivants :

Taux d'annulation : 2,5% maximum (annulation de la commande 48 heures après sa réception).

Taux de commandes défectueuses : retours motivés par l'envoi d'une commande défectueuse : 1%.

Taux d'envoi tardif : maximum de 4 %.

Ratio de temps de réponse : pourcentage de messages envoyés par le client auxquels le vendeur a répondu en moins de 24 heures

D'AUTRES FACTEURS POUR AMÉLIORER LE POSITIONNEMENT DANS AMAZON :

- **Les ventes** : Plus un produit se vend, plus il apparaît dans les résultats de recherche.
- **Catégorisation** - Amazon vous demande d'entrer une catégorie lorsque vous enregistrez votre produit. Comme pour Alibaba.com, le choix de la bonne catégorie est la clé de la visibilité du produit.
- **Exécution** : Amazon privilégie les produits vendus et expédiés par ses soins.
- **Un facteur clé** : la recherche de mots-clés avant l'entrée dans le produit (utilisez des outils comme www.keywordinspector.com).

AMAZON ET BUYBOX :

Ajustez les prix de votre produit et gagnez le BuyBox

Amazon Seller Central indique **le prix le moins cher** de chacun des produits que vous vendez sur Amazon, ce qui vous donne la possibilité de les ajuster pour rester compétitif.

Si vous êtes compétitif, vous gagnerez la BuyBox, c'est-à-dire que lorsque votre produit est recherché, le vôtre sera affiché contre celui de la concurrence, ce qui vous donnera toute la visibilité et les plus grandes possibilités de conversion puisque pour acheter votre produit, il suffira d'appuyer sur le bouton d'achat et pour voir celui de la concurrence, il faudra donner à "nouveau".

BuyBox

Outre le prix, d'autres éléments influencent vos statistiques en tant que vendeur.



OPTIONS FBA :

REPLI PAR LE COMMERÇANT (FBM)

Possibilité de disposer de son propre entrepôt

Le vendeur est responsable de la logistique du produit.

Caractéristiques :

Vous avez un contrôle total sur l'emballage et les conditions d'expédition

Pas de "location d'espace" à payer à Amazon

REPLI PAR AMAZON (FBA)

Option entrepôt Amazon

Vous expédiez les produits aux entrepôts d'Amazon et ils s'occupent de la logistique.

Caractéristiques :

- Économiser du temps et des responsabilités
- Les produits de cette modalité peuvent être choisis pour la livraison Amazon Prime ou Super Save GRATUITE.
- Vous pouvez l'utiliser pour votre propre boutique en ligne



amazon


OPTIONS FBA :

Logística Cross-Border

Figura 1: Con Red logística europea, los pedidos internacionales se gestionan a partir de un único conjunto de inventario ubicado en España.



Logística Local

Figura 2: Con Inventario internacional, el inventario se almacena de manera local, próximo a los clientes internacionales, y se envía con mayor rapidez.



SERVICE LOGISTIQUE D'AMAZON :

Avec un compte, nous pouvons vendre dans 5 pays (Allemagne, Royaume-Uni, France, Italie et Espagne) en laissant Amazon gérer le stockage et la logistique.

Amazon applique des prix logistiques différents en fonction du pays où nous avons effectué la vente.

Amazon différencie 3 types de produits avec des prix différents (poids moyen, non moyen et lourd)

Amazon facture le stockage, le prélèvement, l'emballage et l'expédition.

Amazon fait la distinction entre des prix plus avantageux pour les produits vendus sur Amazon et d'autres pour les produits non vendus sur Amazon (logistique multicanal).

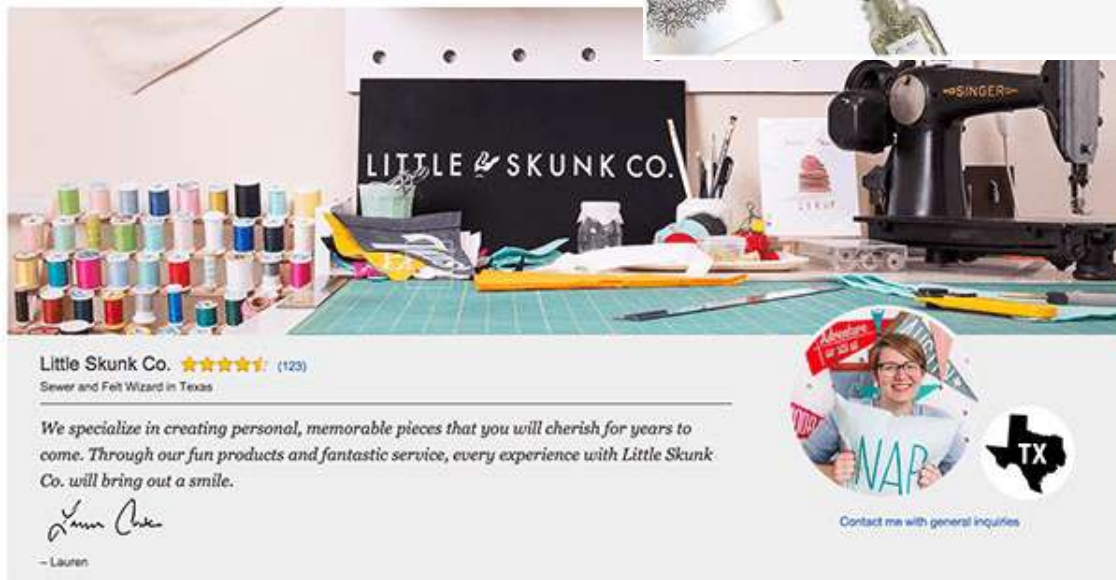
AMAZON EST ÉGALEMENT EN CONCURRENCE AVEC LES FABRICANTS :

Amazon lanza su propia marca de ropa para hombres

Amazon anunció el miércoles el lanzamiento de su propia marca de ropa para hombres. Bautizada "Buttoned Down", la primera colección de la marca consiste en camisas hechas en un 100% de algodón Supima, las cuales prometen no necesitar planchado.




AMAZON HANDMADE :



AMAZON TAX SERVICES :

Gérer les enregistrements et les présentations des déclarations de TVA en Europe

Tax Services on Amazon est une solution de conformité à la TVA qui vous permet de gérer l'enregistrement et les déclarations de TVA en Europe. Nous travaillons avec différents prestataires de services fiscaux pour faciliter le respect des obligations en matière de TVA au Royaume-Uni, en Allemagne, en France, en Italie, en Espagne, en Pologne et en République tchèque.

VAT Services on 

AMAZON PAY :



amazon pay

AMAZON TAX SERVICES :



Dear Kathy Simpson,

Your loan has been approved and your net loan proceeds will be advanced to your Amazon Services LLC Seller Account within approximately 2 business days. Use these funds to continue to grow your business on Amazon.com!

Here is your loan information:

Loan Amount	Payment Term	Monthly Payment
\$3,000.00	6 months	\$520.47
Total Interest	Total of Payments	Annual Interest Rate
\$122.82	\$3,122.82	13.90%

AMAZON : CONSEILS SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL.

amazon global selling

Selling internationally
with Amazon



LE SAUT VERS LE B2B : AMAZON BUSINESS



For every type of business

And every size organization. Accounts are free. Put our solutions to work for your business.

Business-only price savings

- Business-only prices on millions of items
- Quantity discounts
- Easy price comparison

Fast, reliable shipping

- FREE Two-Day Shipping on orders of \$49 or more
- Amazon's world-class fulfillment
- Prime compatible

Multi-user accounts

- Approval workflows
- Purchasing analytics
- Create custom groups to match your organization

Pay the way you want

- Corporate Purchasing cards
- Amazon.com Corporate Credit
- Tax-exempt purchasing for qualified organizations

Find what you need

- Hundreds of millions of products on Amazon
- Business-only products
- Purchasing-system integration

QUELQUES-UNES DES PRINCIPALES PLACES DE MARCHÉ MONDIALES





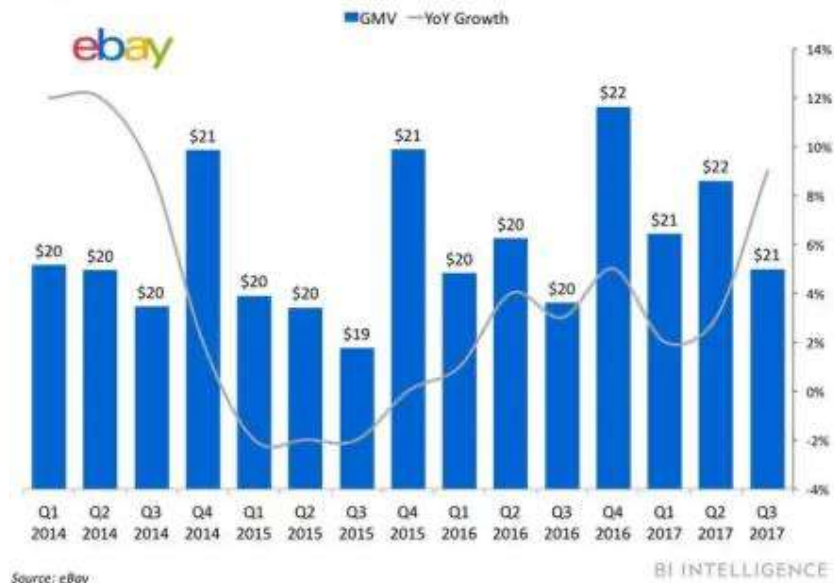
EBAY :



ebay

EBAY :

eBay Global Gross Merchandise Volume
In billions





EBAY :

Más de
2,5
millones de
compradores

Más de
54
millones
de artículos
vendidos

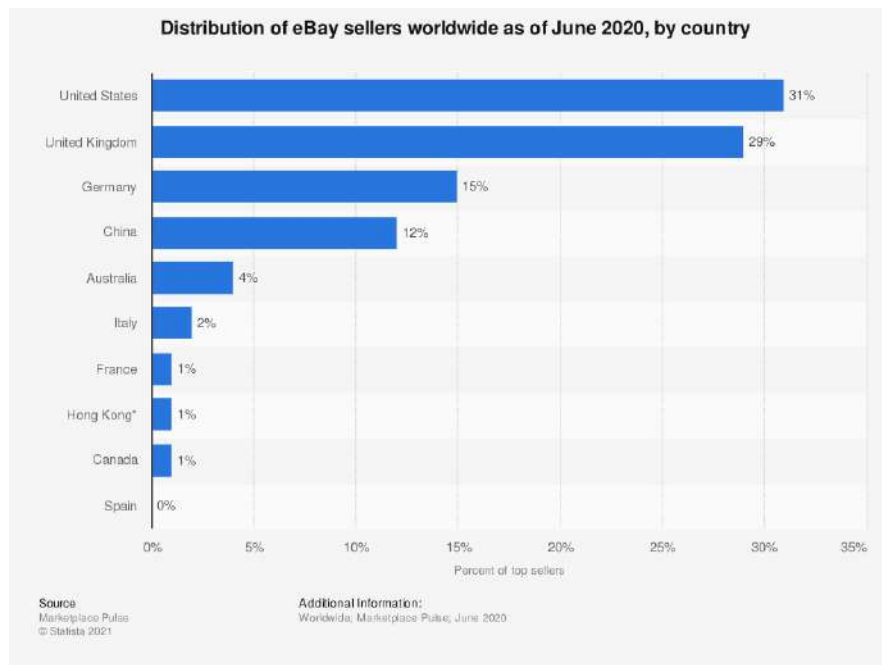
Más de
10mil
vendedores

63%
exportación

180
mercados internacionales alcanzados por los
vendedores españoles



EBAY :



EBAY :



California Motorcycles

Crecimiento anual ventas
online +30%

“Estar en eBay es como
tener tienda en cada pueblo
de Europa”



Due Home

Exportaciones a Francia,
Alemania, UK, Italia y Portugal

“eBay no compite contra ti, al
contrario, te ayuda a crecer”

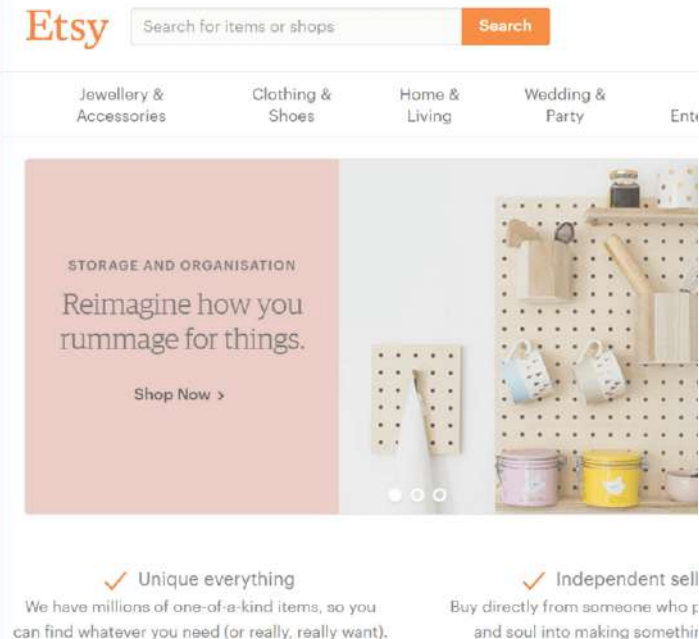
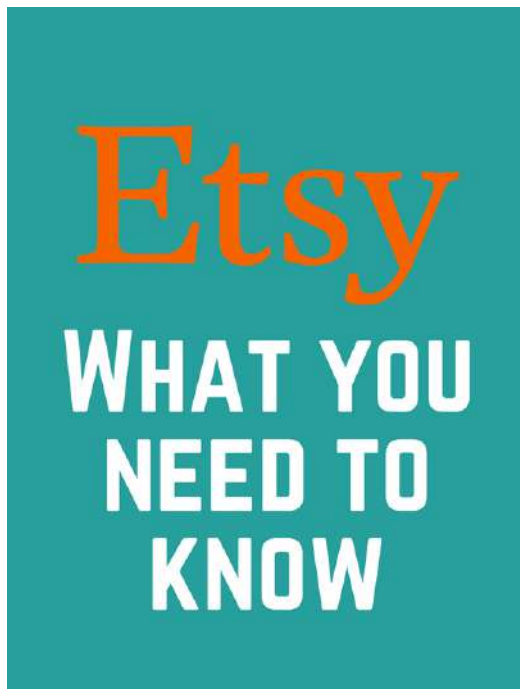


The Shop Gamer

+5K artículos y +8,6K
valoraciones positivas

“Queríamos estar donde está
la gente, por eso abrimos
nuestra tienda en eBay”

ETSY :

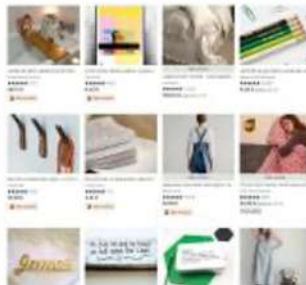


ETSY :

Etsy ne vend que des articles faits à la main, ou fabriqués, selon la conception et la commande d'un artisan créatif, en utilisant des méthodes de production artisanales.

Etsy vous permettra de publier des créations sur n'importe lequel de vos sites et se chargera de gérer les transactions dérivées de vos ventes en ligne.

Cette place de marché B2C reçoit plus de 33 millions de visites par mois.



Bijoux

Mode

Accueil

Événements

Jouets et loisirs

Art

Outils

Classique

PRINCIPALES CATÉGORIES

CATÉGORIE DE PRODUIT	PLACES DE MARCHÉ	VISITES / MOIS
Général	77	15.8B
Mode	22	431.7M
Électronique	5	289.3M
Accueil	6	192.9M
Livres	5	44.3M
Art	3	279.0M
Musique	2	73.3M
Vieux items et meubles	2	5.1M
Musique	1	15.4M
Bras	1	11.2M
Jouets	1	3.7M

NOM	PAYS	TYPE
21 Alimentation et boissons en ligne	Chine/Global	B2B2C
Agrelma	Global/Italie	B2B
Commerce agricole	Global/Corée	B2B
Agroterra	Europe/Espagne	B2B
Les meilleurs importateurs de produits alimentaires	Europe/Royaume-Uni	B2B
Carré de Boeuf	Europe/France	B2B2C
Claire Global	Global/Espagne	B2B2C



NOM	PAYS	VISITES / MOIS
Meilleur achat	États-Unis, Canada, Mexique	229.3M
Newegg	États-Unis, Canada	32.4M
G2A.com	Global	13.6M
digitec	Suisse	8.1M
JEU	ROYAUME-UNI	5.8M



LE GROUPE VIRTUALEXPO EST UN LEADER MONDIAL SUR LE MARCHÉ DE LA GÉNÉRATION DE LEADS B2B EN LIGNE.

Il s'adresse à un public international d'acheteurs, de fabricants et de distributeurs par le biais de ses six plateformes B2B dans différents secteurs :



Il permet aux entreprises et aux acheteurs de toutes tailles d'accéder à un million de produits spécifiques en un seul endroit.

Grâce à des outils de référencement et des sites spécialisés en 9 langues, il attire des millions d'acheteurs en ligne, de fabricants et de distributeurs et permet d'attirer du trafic vers le site du vendeur.

Les fabricants peuvent atteindre leurs objectifs commerciaux en exposant leurs produits chez nous pour bénéficier d'opportunités de vente, d'une visibilité internationale, d'un renforcement de la marque, de réseaux de vente et de résultats mesurables.

Fournit aux revendeurs les outils nécessaires pour recevoir des pistes de vente, ainsi que la possibilité de créer un magasin virtuel, un service d'hébergement de sites Web et un réseau de revendeurs afin d'accroître la visibilité en ligne et la génération de pistes.

DirectIndustry fournit des solutions clés en main pour stimuler votre activité.

résultats



LÍDER EN VENTAS

Reciba clientes potenciales de compradores serios directamente en su bandeja de entrada.



VISIBILIDAD INTERNACIONAL

Llegue a mercados internacionales con visibilidad en 9 idiomas.



EDIFICIO DE MARCA

Construya su marca junto con otros fabricantes de calidad.



PRESENCIA WEB MEJORADA

Aumente el tráfico a su sitio web y mejore su SEO.



Direct
INDUSTRY

INDUSTRIA

DirectIndustry es una herramienta de abastecimiento líder para compradores, gerentes de producción, gerentes de mantenimiento e ingenieros consultores.

- | Fabricantes de 13K +
- | 472K + Productos
- | 2,2 millones de compradores
- | 3,1 millones de visitas / mes

Pays	Focus	Secteur	Trafic mensuel	Frais mensuels	Frais variables	Type de vendeurs
Monde, Europe quotidien	B2B	Industriel	1,2 moulin	3 premiers mois 450€	Négociation directe	Producteurs



PROFESSIONNELS ENREGISTRÉS



ENTREPRISES ENREGISTRÉES

Thomas

Marketplace B2b Norteamericano

Industrial - Global - EEUU - B2B

Thomas a été la première plateforme de sourcing industriel et la première puissance marketing d'Amérique du Nord. Il s'adresse aux professionnels des deux côtés du processus d'achat industriel afin de créer des solutions qui informent, soutiennent et responsabilisent le secteur.

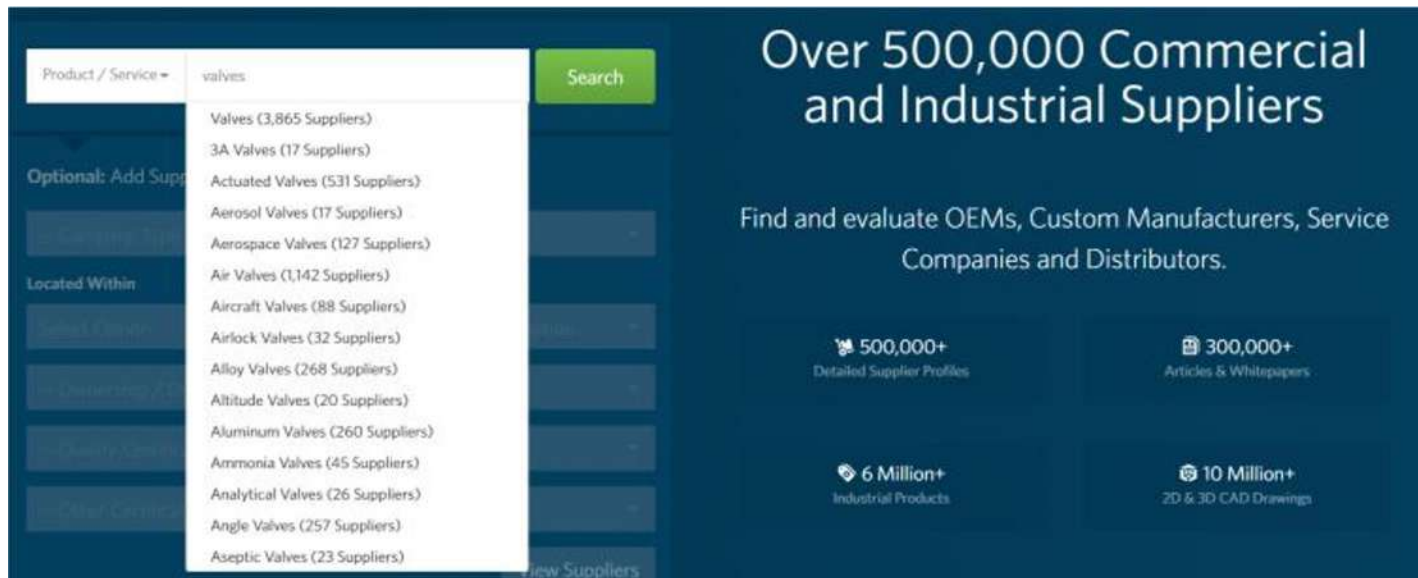
Trafic mensuel	Frais mensuels	Coût variable - redevance variable	Type de vendeurs
1,9 million	Cela dépend de la suscription : 100\$ - 1.000\$	Cela dépend de la suscription : 94\$ - 300\$	Producteurs et distributeurs

Visitas dic. 2020 1,9 M -5,9%	Visitantes únicos dic. 2020 1,5 M -2,01%	Páginas / Visita dic. 2020 2,73 +4,09%	Duración media de visita dic. 2020 07:53 +1,07%	Porcentaje de rebote dic. 2020 68,75 % +0,54%
---	--	--	---	---

Pais	Todos los dispositivos	Escritorio	Móvil
Estados Unidos	69,91 % 1,3 M	52,18 %	47,82 %
India	6,73 % 129,2 K	47,93 %	52,07 %
Canadá	4,25 % 81,7 K	46,34 %	53,66 %
Reino Unido	2,66 % 51,1 K	51,90 %	48,10 %
Filipinas	1,63 % 31,2 K	42,05 %	57,95 %



La plateforme est divisée en produits et catalogues, avec 17 catégories principales :







Product / Service → valves Search

- Valves (3,865 Suppliers)
- 3A Valves (17 Suppliers)
- Actuated Valves (531 Suppliers)
- Aerosol Valves (17 Suppliers)
- Aerospace Valves (127 Suppliers)
- Air Valves (1,142 Suppliers)
- Aircraft Valves (88 Suppliers)
- Airlock Valves (32 Suppliers)
- Alloy Valves (268 Suppliers)
- Altitude Valves (20 Suppliers)
- Aluminum Valves (260 Suppliers)
- Ammonia Valves (45 Suppliers)
- Analytical Valves (26 Suppliers)
- Angle Valves (257 Suppliers)
- Aseptic Valves (23 Suppliers)

Over 500,000 Commercial and Industrial Suppliers

Find and evaluate OEMs, Custom Manufacturers, Service Companies and Distributors.

-  **500,000+**
Detailed Supplier Profiles
-  **300,000+**
Articles & Whitepapers
-  **6 Million+**
Industrial Products
-  **10 Million+**
2D & 3D CAD Drawings

COVID-19 IMPACT : LA CONVERSION DES FOIRES TRADITIONNELLES EN PLATEFORMES VIRTUELLES. LE CAS DU SECTEUR AGROALIMENTAIRE.



La pandémie a obligé à reprogrammer ou à adapter des réunions en face à face contre la montre, tant en 2020 qu'au début de 2021, à l'échelle de Fruit Attraction, Alimentaria, Meat Attraction ou Seafood Expo Global/Seafood Processing Global, et la capacité d'adaptation a été mise à l'épreuve du secteur.

Le premier cas à grande échelle où l'efficacité des réunions virtuelles a été testée a été le salon Fruit Attraction, où la plateforme Live Connect a permis d'accéder à l'agenda, aux conférences en streaming, à la mise en réseau, aux appels vidéo et aux chats entre les participants, sur la base de recommandations faites grâce à l'intelligence artificielle.



COVID-19 IMPACT : LA CONVERSION DES FOIRES TRADITIONNELLES EN PLATEFORMES VIRTUELLES. LE CAS DU SECTEUR AGROALIMENTAIRE.



COVID-19 IMPACT : LA CONVERSION DES FOIRES TRADITIONNELLES EN PLATEFORMES VIRTUELLES. LE CAS DU SECTEUR AGROALIMENTAIRE.



COVID-19 IMPACT : LA CONVERSION DES FOIRES TRADITIONNELLES EN PLATEFORMES VIRTUELLES. LE CAS DU SECTEUR AGROALIMENTAIRE.



"Le monde numérique nous a ouvert un monde d'opportunités et de nouvelles façons de travailler sur lesquelles nous devons tous commencer à travailler et créer une culture de la numérisation pour accompagner le processus de numérisation du secteur agroalimentaire".

"Il faut créer beaucoup de culture, ouvrir la voie et forcer parce qu'aujourd'hui, avec tout ce qui a évolué et qui a évolué en huit mois sur le plan numérique, ce qui allait se passer naturellement dans huit ans, une proposition n'a plus de sens équitable qui est entièrement en face à face."

COVID-19 IMPACT : LA CONVERSION DES FOIRES TRADITIONNELLES EN PLATEFORMES VIRTUELLES. LE CAS DU SECTEUR AGROALIMENTAIRE.



En ce qui concerne l'avenir des foires agroalimentaires alors que le coronavirus est une réalité, ils estiment qu'il est encore difficile de faire une évaluation globale des foires numériques, mais ils reconnaissent que "nous devons garder à l'esprit qu'à l'heure actuelle, tout est axé sur la virtualité et la présence en ligne, et nous ne pouvons pas non plus l'oublier."

"L'avenir du secteur des foires continuera d'être joué par les événements physiques, qui sont irremplaçables, mais ils pourront désormais toucher un public international beaucoup plus large grâce à la mise en place de plateformes numériques", qui offrent des possibilités "multiples et à long terme".

Source : Plate-forme Terre