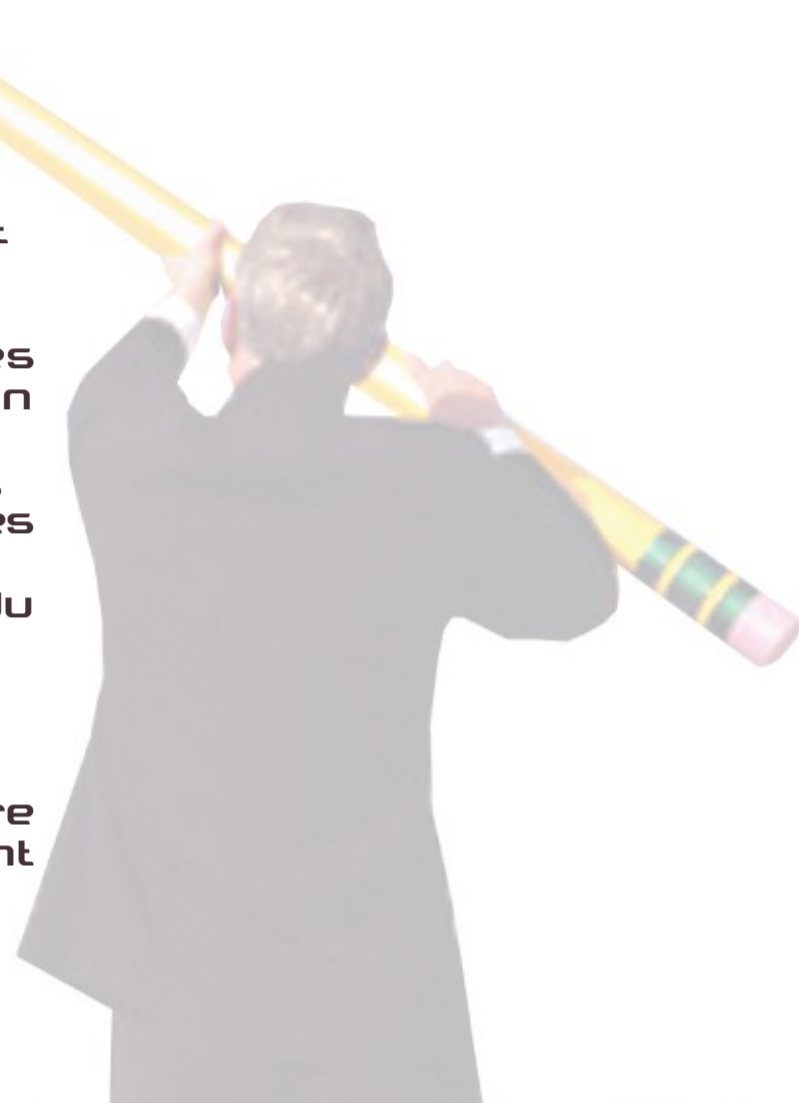




Les incitations à lancer une activité e commerce sont très fortes :

- Des retours d'expérience et des chiffres très prometteurs pour un marché en plein développement.
- Des technologies matures et un paiement sécurisé.
- Une baisse ou une stagnation du chiffre d'affaires sur son marché traditionnel.
- La volonté de s'ouvrir à un marché plus étendu géographiquement à un coût minimum, ...

➔ Des succès sont retentissants mais le nombre d'échecs ou de projets qui stagnent sont également à prendre en considération.



## Quand ?

- ➔ Une réflexion ou un lancement d'activité e commerce et/ou e marketing
- ➔ Un bilan pas satisfaisant de l'activité créée et un légitime retour sur investissement attendu
- ➔ Une augmentation significative des ventes souhaitée
- ➔ Des partenaires qui n'évoluent pas au rythme des technologies et des attentes
- ➔ Une volonté d'actualiser les connaissances des équipes internes et d'améliorer leur efficacité ou des envies d'externaliser

## Comment ?

- ➔ Externalisation de toute ou partie de la gestion de(s) site(s) d'e commerce
- ➔ Analyse globale, analyse technique ou analyse de positionnement (actions « coup de poing »)
- ➔ Identification, hiérarchisation et lancement de leviers de développement (référencement naturel, affiliations, trucs et astuces ACTUAL-IT : premium, silver et gold)
- ➔ Augmentation du taux de transformation

# e Commerce

Parce que l'intelligence sur le web est l'alternative  
aux investissements lourds

## Notre approche

### → Les plus ACTUAL-IT

- La conception, la mise en œuvre et le déploiement de très nombreux portails et sites e commerce, depuis plus de 10 ans
- La maîtrise du cycle de vie complet de mise en œuvre de sites e commerce
- Une approche spécifique par secteur de marché et/ou activité : BtoB ou BtoC
- La connaissance et l'évaluation des générateurs et solutions d'e commerce
- Un réseau de partenaires labellisés et complémentaires, avec une forte expertise par étape du cycle de vie d'un projet e commerce
- Une veille sur les derniers usages et pratiques internet (blogs, réseaux sociaux, web 2.0,...)
- L'identification, le test et la capitalisation sur les principaux leviers de développement
- Un engagement sur les résultats : vos priorités et vos objectifs sont les nôtres
- Une rémunération variable : ticket d'entrée et montant au résultat

### → Des missions réussies

Notre savoir-faire a été concrétisé sur de nombreuses opérations de :

- Analyse et plan d'actions (technique, organisationnel, visibilité internet, ...)
- Fourniture de leviers de développement
- Evaluation de solutions techniques
- Pilotage de mise en œuvre ou de refonte de sites d'e commerce
- Recherche de prestataires locaux ou internationaux
- Développement de l'activité e commerce (France et International) et de réseaux d'affiliation

### → Notre devise

"Notre mission est de vous faire gagner du temps et de l'argent avec l'usage des Technologies de l'Information et de la Communication."

## Les résultats



- Un plan de développement et/ou un bilan/plan d'améliorations argumentés
- Un positionnement, sur les moteurs de recherche, amélioré, une fréquentation des sites en hausse
- Un suivi du comportement des internautes orienté augmentation du taux de transformation
- Le développement des ventes
- Une implication des collaborateurs sur la gestion des clients et des ventes
- La fourniture périodique des leviers de succès et d'informations utiles au développement
- Une notoriété de votre activité e commerce

