














Révolution dans le E-Commerce B2B

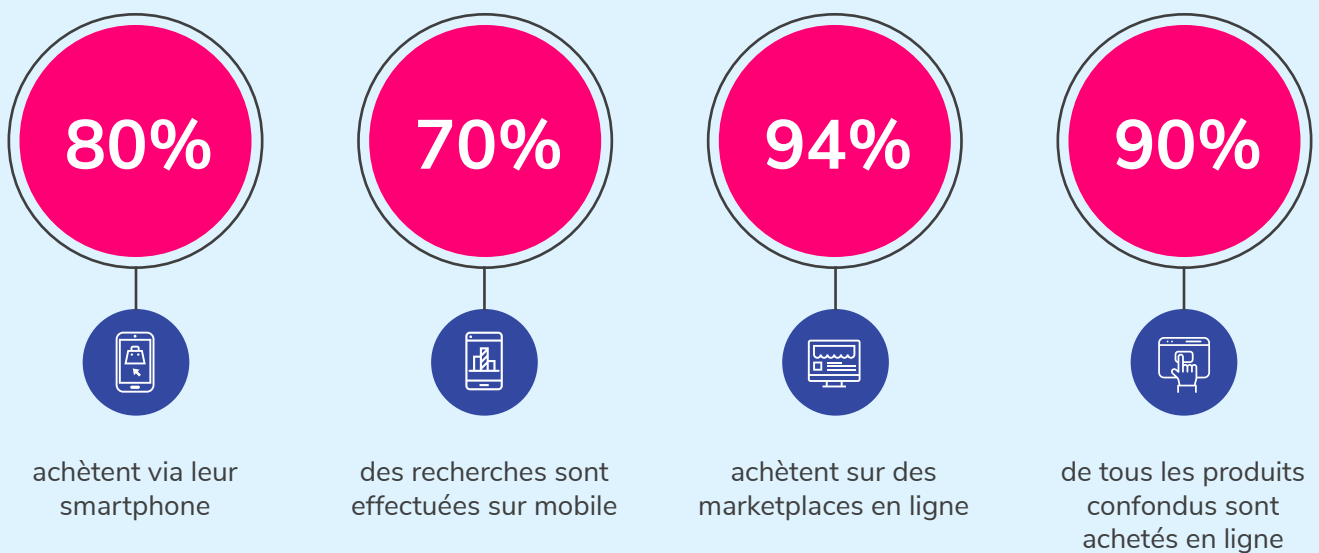
L'acheteur B2B a changé

-  **80%** s'attendent à une interaction en temps réel avec les vendeurs
-  **64%** s'attendent à une interaction en temps réel avec les vendeurs
-  **62%** veulent des commerciaux experts du domaine
-  **54%** font des recherches avancées avant d'acheter
 - 54% se fient à des documents comportant des spécifications techniques
 - 49% s'appuient sur des études de cas
 - 38% préfèrent les vidéos
 - 34% font confiance aux livres blancs
 - 31% préfèrent les infographies
 - 3 à 5 fournisseurs sont évalués avant l'achat

Les préférences des acheteurs B2B ont évolué

-  **72%** s'attendent à ce que les fournisseurs comprennent leurs besoins
 -  **89%** veulent une expérience d'achat plus personnalisée qu'avant
 -  **73%** souhaitent pouvoir résoudre les problèmes liés aux produits et services eux-mêmes
 -  Un acheteur sur trois choisirait un vendeur car il peut passer, payer, suivre sa commande en ligne et retourner des articles facilement
 -  **28%** souhaitent pouvoir bénéficier d'un processus automatisé
 -  **26%** aimeraient des paiements automatiques
 -  **25%** exigeront bientôt des contrôles de conformité
 -  **90%** préfèrent les options libre-service
- Un acheteur sur quatre souhaite un traitement des commandes comprenant
- Une processus de commande plus simple et plus rapide
 - Un historique des commandes passées
 - Une livraison plus rapide
 - Un meilleur suivi des commandes
- 

Un processus d'achat B2B transformé



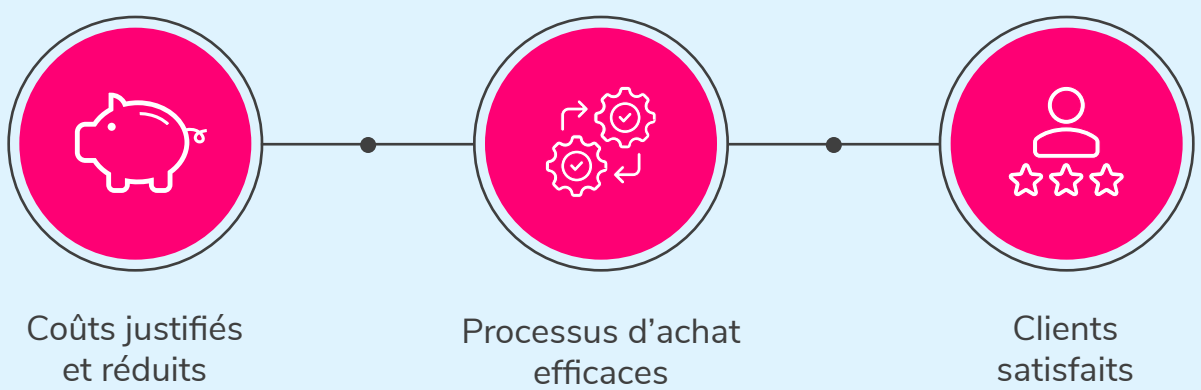
Les difficultés rencontrées par les acheteurs B2B ont augmenté



-  **44%** rencontrent des erreurs liées à des commandes en ligne environ toutes les deux semaines :
 - 29% est dû à une sélection incorrecte des produits
 - 23% est dû à un mauvais prix
 - 23% est dû à un affichage inexact des informations
 - 28% ont des informations erronées sur les produits



Les acheteurs B2B deviennent fidèles lorsque leurs indicateurs clés de performance sont atteints



S'adapter quand on est un vendeur B2B

Se doter d'une solution de gestion des données qui :

-  Affiche des informations riches et à jour
-  Simplifie les processus métier
-  Possède des fonctionnalités intuitives et optimisées
-  Simplifie les interactions entre tous les acteurs



À propos de Contentserv

Grâce à ses solutions PIM & DAM innovantes, Contentserv aide les marques, fabricants et détaillants à offrir des expériences produits personnalisées et hautement performantes qui plaisent aux clients, améliorent le time-to-value et augmentent le retour sur investissement.

Pour en savoir plus, consultez le site www.contentserv.com/fr/about