

Kit de survie pour le lancement réussi d'une marketplace

(Les 15 bonnes pratiques à adopter)





A NOTER

- Les phrases en bleu font référence à des **ressources disponibles sur le site Origami.**
- A la fin de ce guide, vous retrouvez deux **fiches pratiques à télécharger et imprimer** afin de vous aider dans le lancement de votre projet marketplace.

Les bonnes pratiques

01 Lister mes fonctionnalités

Si **chaque marketplace est unique**, il est tout de même intéressant de constater que **certaines fonctionnalités sont communes à toutes les plateformes**. Il est donc important de faire un listing complet des fonctionnalités essentielles au bon lancement de votre projet de marketplace.

Retrouvez un aperçu des fonctionnalités par typologie de marketplace sous forme de checklist en page 6.

02 Définir mon business model

La commission sur les ventes, l'abonnement mensuel/annuel ou les frais de listing ?

Tels sont les trois modèles les plus répandus. Nous ne pouvons que vous conseiller de **sélectionner le modèle de rémunération convenant le mieux au fonctionnement de votre marketplace**.

Pour aller plus loin : [Vidéo - Que business model pour une Marketplace B2B ?](#)

03 Définir mon ADN de marque

Au lancement d'un projet de marketplace, l'identité de marque est tout aussi importante que le bon fonctionnement de la plateforme. Votre **charte graphique**, votre **ligne éditoriale**, le **design** ou encore **l'ergonomie du site** sont tout autant de points à prendre en compte. Pensez-y !

04 Choisir le bon outil

Bien évidemment, pour lancer une place de marché il vous faudra **trouver l'outil idéal** : développement spécifique, éditeur de solution marketplace ou module dédié sur un CMS... des solutions existent et vous devez bien étudier votre besoin afin de **sélectionner la solution la plus adaptée à votre projet**.

Pour aller plus loin : [Webinar de démonstration de la solution Origami](#)

05 Sélectionner et recruter mes vendeurs

Parce qu'il s'agit de la **tâche la plus importante** dans la mise en place d'une marketplace, vous devez y réfléchir avant même le lancement du projet.

Pour aller plus loin : [Webinar - comment réussir le lancement de ma marketplace aux côtés de mes vendeurs](#)



Les bonnes pratiques

06 Miser sur une équipe engagée

La gestion d'une marketplace n'est pas tout à fait la même que la gestion d'un site e-commerce. En tant qu'opérateur de marketplace, vous devez donc **recruter les postes clés pour assurer le bon fonctionnement de votre place de marché** - ex : *gestionnaire des comptes vendeurs*.

Pour aller plus loin : [Formation aux métiers de la marketplace /](#)

[Article - Les profils clés à recruter lors du lancement d'une marketplace B2B](#)

07 Fédérer une communauté

Qu'importe le contexte, **fédérer une communauté autour d'un projet est un incontournable**. En amont du projet, vous pouvez créer un compte entreprise sur les **réseaux sociaux** que vous trouvez pertinent: LinkedIn, Twitter,... vous aurez ainsi un bon aperçu de l'engouement autour de votre future marketplace.

08 Élaborer mon plan de financement

Identifier les ressources nécessaires au financement du projet est un point indispensable au lancement d'une activité. Cette **partie intégrante du business plan** regroupe l'ensemble des besoins au démarrage d'un projet : investissement, trésorerie et besoins en fond de roulement... Pour aller plus loin : [Article - Comment budgétiser mon projet de marketplace ?](#)

09 Structurer mon blog

Le blog est un outil à ne pas négliger, car il pourra vous aider à **vous référencer sur certains mots-clés** et ainsi **capter un trafic qualifié** sur votre marketplace. Une ligne éditoriale bien définie sera indispensable pour réaliser un **planning éditorial**. Ce planning sera le **fil rouge de votre stratégie SEO**.

10 Me former (ou former mon équipe) sur l'outil sélectionné

Pour mener à bien le projet, il est impératif d'**acquérir une maîtrise technique de l'outil** de marketplace - ex : *intégration des catalogues vendeurs ou service après-vente*. Vous pouvez aussi **proposer une formation à vos vendeurs** afin de les rassurer lors d'une transition d'un e-commerce existant vers un modèle marketplace, *par exemple*.

Pour aller plus loin : [Webinar - Gérer son catalogue de produits ou services /](#)

[Article - Le SAV sur la place de marché, quand le service après-vente s'opère en trio](#)



Les bonnes pratiques

11 Faire preuve de transparence

En tant qu'opérateur de marketplace, vous agissez en tant que **tiers de confiance entre vos vendeurs et les clients**, votre objectif est d'assurer la **meilleure expérience utilisateur**. Ces derniers apprécieront cette transparence tout au long de leur parcours d'achat.

Pour aller plus loin : [Webinar - Gérer son service-client et SAV sur marketplace](#)

12 Définir mes campagnes marketing

Quels sont vos **objectifs**, vos **messages** et vos **supports de communication** ? Tout autant de questions à se poser pour bien définir ses campagnes de marketing. Le **calendrier e-commerce** peut aussi être un bon départ afin de connaître les moments phares de l'année pour **générer du trafic et donc du chiffre d'affaires**.

Pour aller plus loin : [Formation Marketing & Communication / Article - Le calendrier e-commerce vu par le modèle marketplace](#)

13 Automatiser les process

Au lancement de votre projet marketplace, automatiser les process vous permettra de vous **concentrer sur de nouvelles tâches**. Vous **gagnez ainsi du temps** et donc de l'argent en vous consacrant aux tâches à plus forte valeur ajoutée.

14 Certifier la qualité de l'information produit

Vérifier la catégorisation des produits ainsi que la **cohérence des informations indiquées sur les fiches produit** par les vendeurs est un élément clé pour le succès de votre marketplace. En plus de faire preuve de transparence envers vos clients, la cohérence de votre marketplace permet d'optimiser le parcours d'achat.

15 Suivre mes performances

Afin de connaître ses **axes d'améliorations**, il est important de suivre régulièrement ses performances. En plus des performances dites plus "générales" - *SEO, service client*, le modèle marketplace propose d'autres caractéristiques à vérifier, comme **le suivi de la performance de vos vendeurs**.



Fonctionnalités par marketplace

“Quelles fonctionnalités
sont élémentaires
au lancement de mon projet ? ”

Toute Marketplace

- Conversation tripartite
- Front UX friendly
- Front responsive
- Front mobile first
- PSP compte séquestres
- Multi-devises
- Transactions sécurisées
- Sécurité des données
- Gestion du SAV et des retours
- Catalogue multi-offres
- Gestion des bons de réductions
- Analyse des données/
KPIs
- Automatisation des tâches
(email, sms...)
- Gestion de la facturation

Marketplace B2B

Liste “Toute Marketplace” +

- Connection à ERP existant
- Connection à l'API existante
- Service d'assurance-crédit
- Sécurité achats grands-comptes
- Gestion des tarifs pros
- Back-office transporteurs
- Paiement différé
- Gestion des devis

Marketplace C2C

Liste “Toute Marketplace” +

- Wallet acheteur/vendeur
- Service de conciergerie
- Service type Boxtal
- Service type Twilio
- Interface ergonomique pour vendeur particuliers

Ci-dessous, vous pouvez noter les autres fonctionnalités attendues pour votre projet :

Marketplace E-procurement

Liste “Toute Marketplace” +

- Connection ultra-sécurisé
- Accès sécurisé au catalogue
- Compte entreprise
- Compte multi-vendeurs
- Demande de devis
- Paiement différé
- Enveloppe acheteur



La fiche pratique

Mes objectifs

Check-list des bonnes pratiques

- Lister mes fonctionnalités
- Définir mon business model
- Définir mon ADN de marque
- Sélectionner l'outil le plus adapté à mon projet
- Sélectionner et recruter mes vendeurs
- Me former ou former mes équipes sur l'outil sélectionné
- Élaborer mon plan de financement
- Préparer mon blog
- Fédérer une communauté
- Faire preuve de transparence
- Définir mes campagnes de marketing
- Automatiser les process
- Certifier la qualité de l'information produit
- Suivre mes performances

Mes notes



Félicitations, vous êtes prêts à lancer votre marketplace !

Vous avez des questions ?
N'hésitez pas à nous contacter !



Mail : contact@origami-marketplace.com
Tél : +33 9 54 15 10 14

Nous rencontrer :
165 avenue de Bretagne
59000 Lille



www.origami-marketplace.com