



Objectifs de la solution présentée :

- lutter contre l'évasion commerciale
- conforter les marges de vos entreprises
- Être présent sur le web ou renforcer sa présence digitale



L'expérience
achetezaupuy.com

L'expérience achetezaupuy.com

lancement fin 2012

Genèse de la place de marché locale **achetezaupuy.com**
en 2012

Mobilisation exemplaire des commerçants artisans

➔ 2012 : 30 adhérents

➔ 2020 : 350 adhérents

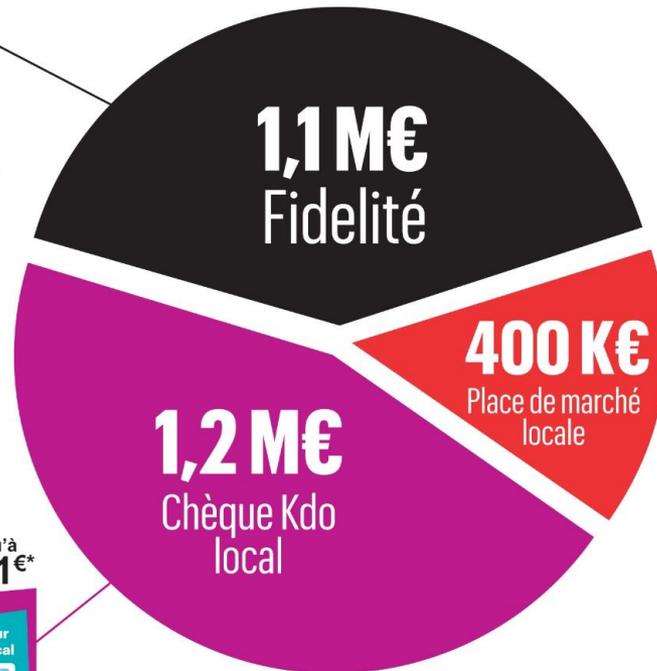
Un outil simple d'utilisation, même pour les néophytes.

L'expérience achetezaupuy.com lancement fin 2012

Performance Office de Commerce et de l'Artisanat de la Communauté d'Agglomération du Puy-en-Velay 2 700 000 € en 2020



Fidélité collective aux artisans et
commerçants des 72 communes
de la Communauté d'Agglomération
du Puy-en-Velay



achetez **au**
PUY.com

HAPPY Kdo jusqu'à 171€*

Le meilleur chèque local

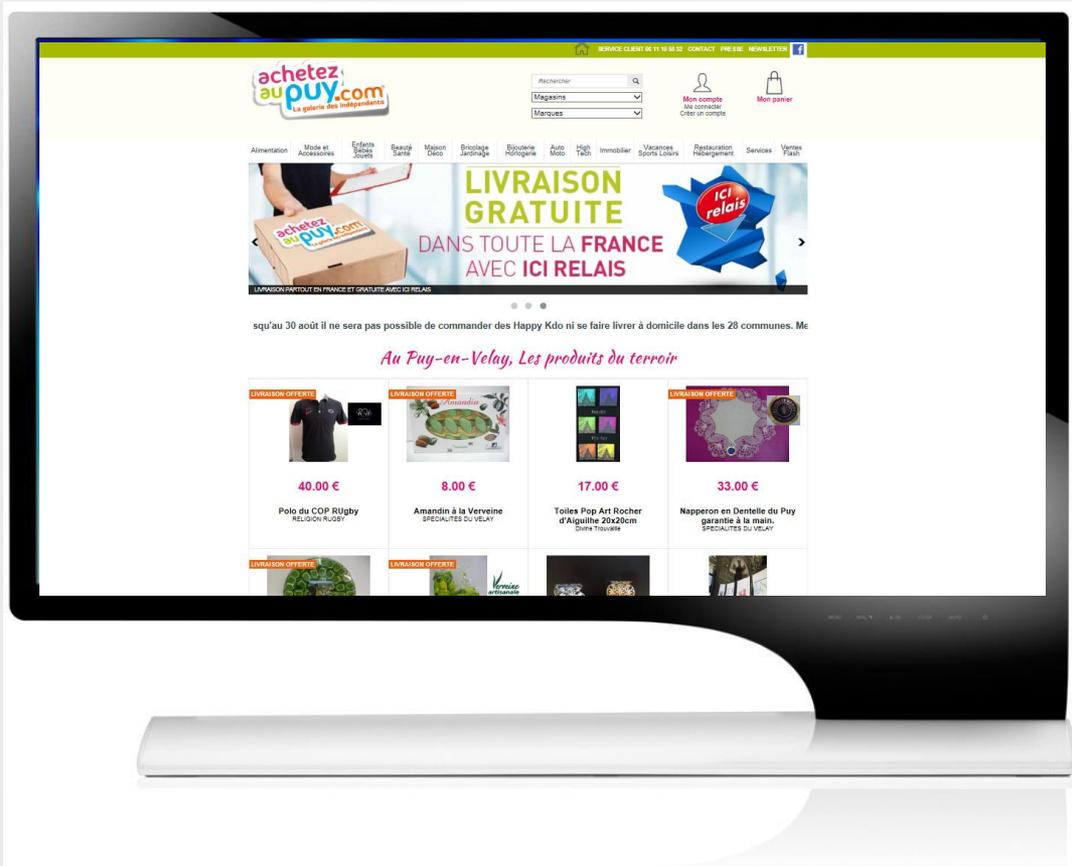
ACHAT LOCAL
EMPLOI LOCAL
achetez **au**
PUY.com

Boutiques sur www.achetezaupuy.com rubrique "Chèques cadeaux"

Hors alimentation générale et carburant. Conditions en magasin.

L'expérience achetezaupuy.com lancement fin 2012

Des résultats probants :



- 2 500 000 produits vus !
- 450 000 visiteurs uniques, sur une zone de chalandise de 20 000 foyers
- des **nouveaux clients** dans les boutiques adhérentes
- un **rajeunissement** de la clientèle
- des clients ayant déjà effectué leur sélection sur internet

La référence éprouvée et déployée partout en France



Place de marché locale internet

Se présenter unis devant les consommateurs pour se renforcer collectivement

La place de marché locale va au-delà d'un simple portail internet, il s'agit d'un outil d'**animation du territoire** et donc de développement économique.

Le chiffre d'affaires direct en ligne n'est pas l'objectif premier même s'il est techniquement possible. Il s'agit de se battre avec un outil du niveau de celui des grosses enseignes.

Offrir des services qui sont impossibles/complexes tout seul.
exemples : drive, points relais, fidélité, jeux concours, newsletters...

Pour votre entreprise

création site perso **ou** adhésion à la démarche collective

La **présence collective** est la bonne solution par rapport à une multiplication de « petits » sites internet perso :

- ➔ **meilleure visibilité** des gammes de produits et services
- ➔ **faible investissement** économique
- ➔ **dynamique** de l'animation collective.

Pour certaines entreprises, c'est la première expérience de mise en marché internet :

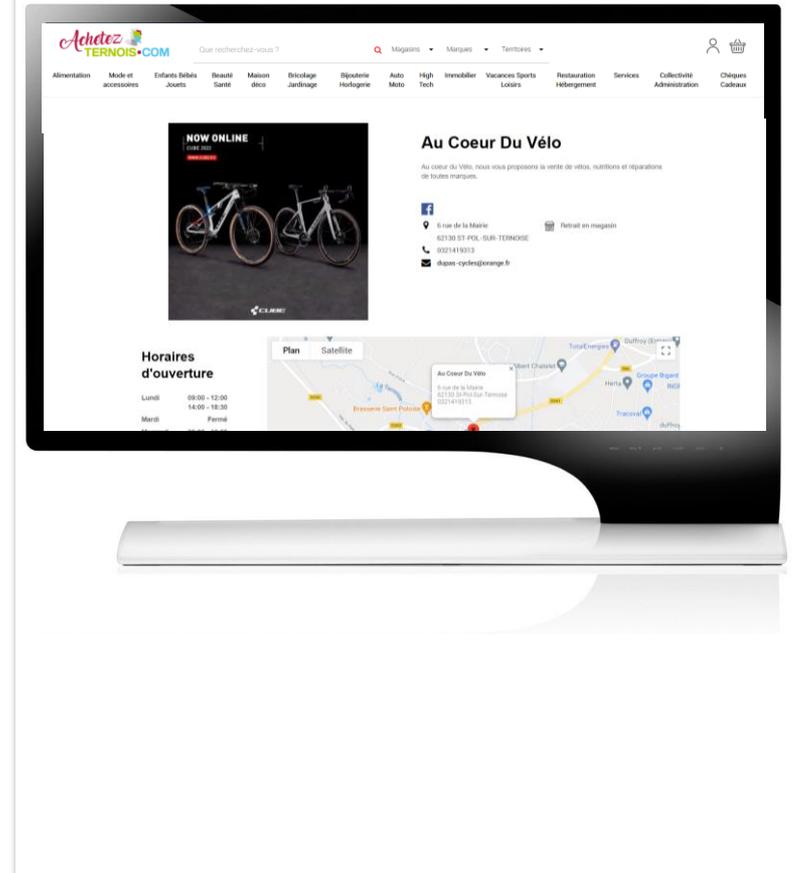
- ➔ la motivation d'être à plusieurs
- ➔ votre entreprise physique a une seconde vie sur le net, au milieu de toute l'offre commerciale du territoire

Pour les entreprises ayant un site personnel, l'adhésion renforce l'exposition online. C'est un excellent complément pour doper le trafic.

Chaque entreprise dispose d'un écran de présentation de son entreprise

Mise en ligne de :

- ➔ photos
- ➔ visites virtuelles
- ➔ vidéos
- ➔ lien vers site internet personnel
- ➔ lien vers compte Facebook
- ➔ horaires d'ouverture
- ➔ ...



Le rôle du chef d'entreprise

Chaque entreprise est autonome pour :

-Mettre à jour sa fiche entreprise

-Renseigner ses produits,
Gérer ses stocks
Modifier ses prix

-Gérer les commandes : validation
expédition,

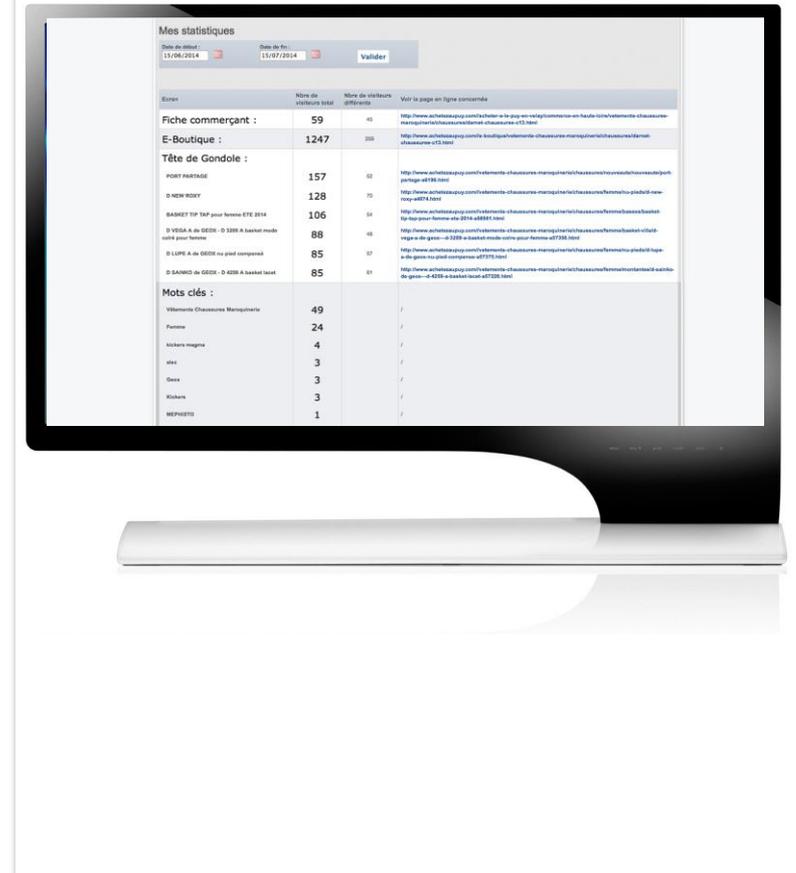


Chaque entreprise dispose d'un tableau de bord pour analyser sa visibilité

Présentation de l'interface avec tableau de bord

E- Statistiques de la présence online de son entreprise :

- ➔ nombres de visiteurs
- ➔ produits les plus consultés
- ➔ mots clés saisis par les internautes
- ➔ ...



Proposez à vos clients une communication 24h/24 - 7j/7

Selon votre activité, vous proposez à vos clients



achat en ligne
E-réservation



demande de devis,
d'informations

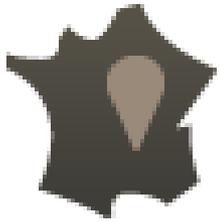


demande de rendez-
vous

Votre client souhaite



⇒ retirer ses achats en point de vente
(Click and Collect)



⇒ livraisons par l'entreprise adhérente
(par vos soins) sur des périmètres définis



⇒ se faire livrer dans un point relais en France



LA POSTE

⇒ se faire livrer par la Poste (colissimo)

Adapté à TOUS les secteurs d'activités

-agence immo

<https://www.achetezalafleche.fr/12-immobilier#/boutique-nestenn>

-Prêt à porter

https://www.achetezaupuy.com/4-mode-et-accessoires#/boutique-de_viris

-Beauté Santé

https://www.achetezfoyen.fr/6-beaute-sante#/boutique-karine_coiffure_mixte

-Enfants Bébés Jouets

https://www.mescommercantsdugrandhainaut.com/5-Mode-deco-jouets-jeux-pour-enfants-et-bebes-valenciennes-cambrai-maubeuge-avesnes#/boutique-o_jolis_momes_a_le_quesnoy

-Restaurateur

https://www.mescommercantsdugrandhainaut.com/14-restauration-hebergement#/boutique-restaurant_class_croute_a_valenciennes

-Artisans / Services demande de devis

https://www.achetezfoyen.fr/15-services#/boutique-garage_confort_automobiles_carrosserie_blondy

-Auto Moto

https://www.jacheteencchf.fr/10-auto-moto#/boutique-moto_passion_59



Chèque cadeau local

Le chèque cadeau de territoire pour lutter contre l'évasion commerciale

Soutenir le commerce de proximité et conserver le pouvoir d'achat en local

Offrir la possibilité de **faire plaisir sur le territoire**

Un nouveau mode de paiement

A **dépenser localement** dans tous les commerces et entreprises adhérents

Le chèque cadeau de territoire pour lutter contre l'évasion commerciale

Pour un Comité d'Entreprise ou une entreprise sans CE,
les **chèques cadeaux** attribués à un salarié au cours
d'une année peuvent être **exclus de l'assiette des
cotisations de la Sécurité Sociale** à hauteur de
171€/an/salarié.



Un accompagnement local dédié

Les missions de l'accompagnateur :

- faire adhérer les entreprises
- former les commerçants au site internet
- accompagner les entreprises à la mise en ligne des produits sur la place de marché locale
- gérer les campagnes de communication
- commercialiser le chèque cadeau de territoire auprès des C.E. et des chefs d'entreprises