

Créer un site web n'est plus une innovation! Mais changer la façon d'utiliser un site web est la vraie **i n n o v a t i o n !**



Imed Zhir

Fondateur de WEB2Advisor

QUI SOMMES NOUS ?

WEB2Advisor est une jeune startup tunisienne spécialisée dans l'externalisation du commerce électronique transfrontalier à travers la création de places de marché indépendantes pour chaque entreprise, dédiées à l'exportation. Nous prenons en charge l'intégralité du travail à votre place ! Vous n'avez plus besoin d'embaucher une équipe spécialisée pour cela.

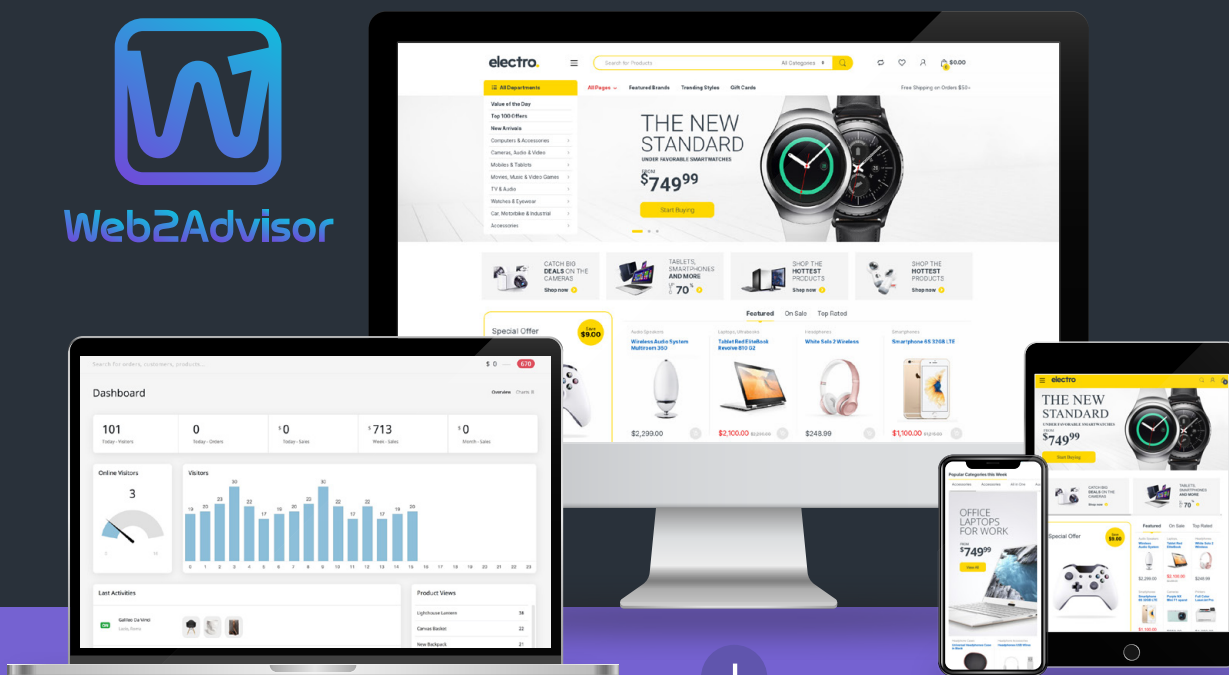
En savoir plus : www.web2advisor.com

NOTRE MISSION

- ✓ **Forger votre empreinte internationale** pour captiver et fidéliser une clientèle mondiale exigeante.
- ✓ **Accroître la visibilité de votre entreprise à l'international** en créant votre propre place de marché inclusive qui réunit tous vos acteurs économiques (fournisseurs, vendeurs et clients).
- ✓ **Élargir votre part de marché et améliorer votre rentabilité** grâce aux outils incontournables du marketing digital.

Offre Spéciale

Nous proposons des boutiques en ligne au même titre qu'une place de marché internationale mais inclusive pour vos produits !



**A POWERFUL
AND FLEXIBLE
OUTSOURCING
SERVICES FOR
E-COMMERCE**



Inclusive Marketplace



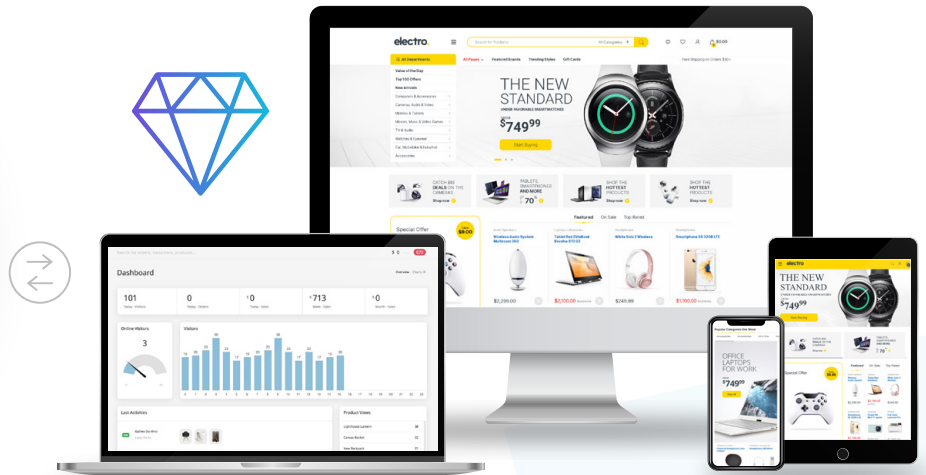
Comment ?

WEB2Advisor propose la création de places de marché dédiées à chaque entreprise, mettant en avant uniquement ses produits, et favorisant ainsi une présentation indépendante et non concurrentielle.

De plus, **une place de marché d'entreprise** intègre tous les acteurs économiques au sein de cette entreprise (fournisseurs, distributeurs et clients), favorisant son développement dans son domaine sans créer de friction directe avec la concurrence. Cette approche lui permet d'évoluer rapidement dans son environnement numérique sans subir d'impact direct de la concurrence.

Cela est désigné comme le « **Marché Inclusif d'Entreprise** », un modèle économique novateur élaboré par WEB2Advisor. Ce modèle offre à l'entreprise l'opportunité de progresser et de prendre de l'avance sur les entreprises traditionnelles, permettant ainsi une croissance accélérée vers la taille d'une grande entreprise en un laps de temps restreint et à moindre coût.

Pour atteindre cet objectif, nous avons créé une offre spéciale soigneusement étudiée et réfléchie, nommée «**Pack DIAMANT**». Ce pack est conçu pour assister les PME dans leur quête d'une expansion rapide à l'international, et ce, à un coût attractif proportionnel au chiffre d'affaires de l'entreprise.



PACK DIAMANT

Marché international en mode B2C et B2B

Idéal pour les entreprises en expansion cherchant à se positionner sur le marché mondial avec des rapports avancés.

- ✓ **Marketplace Entreprise (produits illimités)**
- ✓ Fiche produit adaptée à une clientèle internationale
- ✓ Page de paiement optimale, conversion maximale.
- ✓ Module d'expédition locale et internationale.
- ✓ Module de paiement en ligne (Konnect, Stripe, etc).
- ✓ Module de facturation et de gestion de commandes.
- ✓ Module de tarification en gros par quantité (B2B)
- ✓ Tableau de bord et statistiques de ventes.
- ✓ Application mobile pour le site.
- ✓ Synchronisation avec le stock physique.
- ✓ **Hébergement et Maintenance (Gratuit la 1^{ère} année)**
- ✓ Serveur semi-dédié SSL / TLS le plus sécurisé
- ✓ A partir de 2 Cores CPU, 1 GB RAM et 4 Mo débit E/S
- ✓ Nom de domaine certifié SSL (.com, .fr, .tn, etc.)
- ✓ Emails professionnels avec stockage illimité.
- ✓ Pare-feu web installé (Web Application Firewall)
- ✓ Sauvegarde automatique du site toutes les 12 heures.
- ✓ La maintenance est tarifée en moyenne à 2h/mois.
- ✓ **Plateforme Staff Advisor**
- ✓ Externalisation d'une équipe spécialisée
- ✓ Services digitalisés à la demande
- ✓ Indicateurs de performance du site
- ✓ Veille du marché de la communauté
- ✓ **Formation en ligne**
- ✓ Gestion de produits
- ✓ Gestion de commandes
- ✓ Gestion d'expédition
- ✓ Gestion de la relation client
- ✓ **Conseils et accompagnement (3 mois)**
- ✓ **Film interview avec le DG (sur demande)**
- ✓ **Assistance d'urgence 24/7**

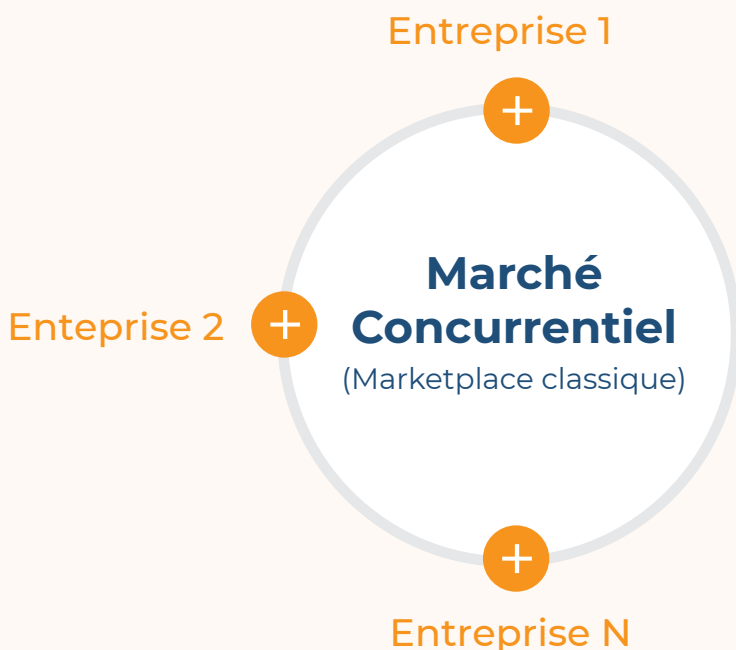
Pourquoi Éviter les Marketplaces Internationales (Amazon, eBay, etc.) au début de votre entreprise en ligne ?

- ✘ **Contrôle Limité de la Marque :**
Choisir une Marketplace internationale pourrait diluer votre marque parmi les concurrents, réduisant le contrôle sur la présentation de vos produits et l'expérience client.
- ✘ **Dépendance envers la Plateforme :**
Commercialiser sur ces Marketplaces vous expose aux règles et politiques changeantes qui pourraient avoir un impact négatif sur vos ventes.
- ✘ **Commission Élevée :**
Les Marketplaces imposent souvent des commissions importantes, réduisant vos marges, surtout au démarrage.
- ✘ **Compétition Féroce :**
Les Marketplaces sont saturées de vendeurs, ce qui peut rendre difficile pour un nouveau venu de se démarquer, surtout si le produit n'est pas unique.
- ✘ **Concurrence Déloyale :**
Certaines Marketplaces peuvent héberger des contrefaçons ou produits similaires à prix réduits, affectant votre réputation.

Modèle Économique Innovant **Marché Inclusif** *VS* **Marché Concurrentiel**



- ✓ La présence de vos fournisseurs, vendeurs et clients dans votre place de marché inclusive canalise le trafic exclusivement vers vos produits.
- ✓ Vous maintenez une empreinte durable sur votre image de marque à l'échelle internationale.
- ✓ Votre marché inclusif s'anime grâce à un showroom digital ouvert 24/7.
- ✓ Interagissez directement avec vos clients, sans intermédiaire.
- ✓ Se démarquer de la concurrence devient simple et efficace.
- ✓ Vous maîtrisez votre stock réel.



- ✗ Diluer votre marque au milieu d'une multitude de concurrents.
- ✗ S'exposer aux règles et politiques en constante évolution, potentiellement nuisibles à vos ventes.
- ✗ Frais élevés, résultats faibles.
- ✗ Se démarquer devient ardu, surtout si votre produit n'est pas unique.
- ✗ Concurrence déloyale affectant votre réputation.

Comment **renforcer la visibilité** de votre place de marché d'entreprise à l'échelle internationale ?



Créer votre Marketplace Entreprise
(Offre Diamant)



Définir vos Prospects Cibles
B2C / B2B



Travailler votre Classement Google



Participer ou Organiser des Evènements
(Conférence, Webinar)

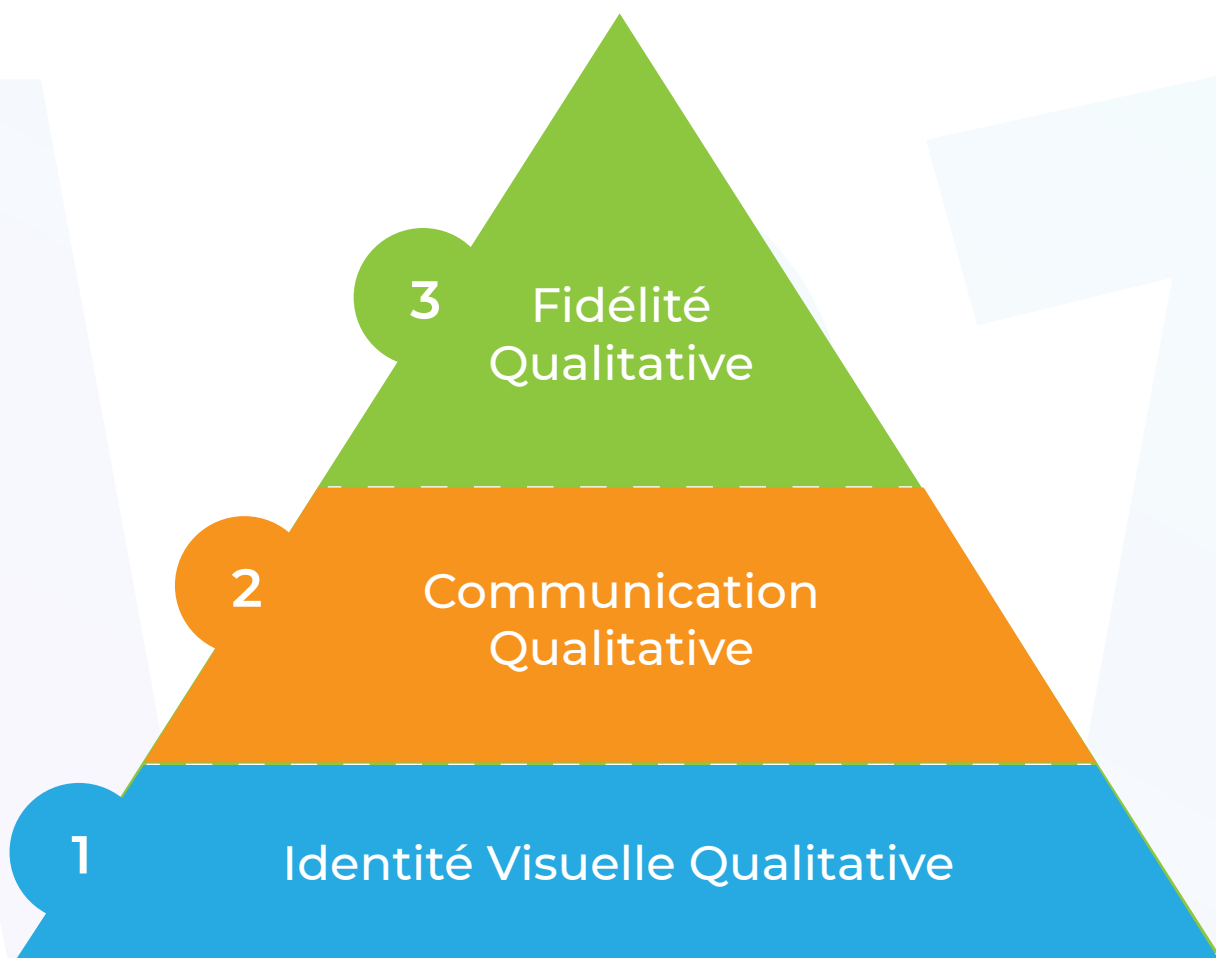


Travailler votre Communication Marketing
(Vidéos démonstratives, Advertising)



Travailler votre Marketing Editorial
(Articles de presse, Réseaux sociaux)

Comment **augmenter votre part de marché** et optimiser votre rentabilité via votre place de marché d'entreprise ?



Intégrer le service client au cœur de votre stratégie marketing est essentiel pour stimuler votre chiffre d'affaires. En tant que point opérationnel le plus visible, il résonne souvent dans l'esprit des consommateurs lorsqu'ils optent pour la fidélité ou envisagent de vous quitter pour un concurrent, soulignant ainsi son rôle crucial.

Questions

Fréquemment Posées

1 Avec un nom de domaine et une boutique en ligne en place, comment puis-je passer à l'offre DIAMANT pour revitaliser ma boutique ?

Pour conserver votre SEO actuel, il est recommandé de ne pas supprimer l'ancienne boutique en ligne. C'est pour cette raison que nous vous fournissons un nouveau domaine et un nouvel hébergement pour l'offre DIAMANT.

Reprenons l'exemple de www.carrefour.com. Nous créerons un autre domaine de la sorte : www.carrefour-market.com. Ainsi, les clients sauront qu'il s'agit de la place de marché en ligne de Carrefour.

2 Comment procéder à l'inscription à l'offre DIAMANT ?

Vous pouvez facilement soumettre une demande de devis en ligne via notre site web. Un conseiller vous contactera pour une première réunion de présentation.

En savoir plus : www.web2advisor.com/ecommerce

Questions Fréquemment Posées

3 Quels avantages commerciaux propose l'offre DIAMANT ?

L'offre DIAMANT offre plusieurs avantages :

- ✔ Permettre de créer votre **Marketplace inclusive pour vos produits** sans interférer votre business en ligne existant.
- ✔ Rendre **votre activité plus visible** en créant votre propre marché en ligne.
- ✔ **Connecter plus des vendeurs** à vos produits plutôt qu'à des concurrents.
- ✔ Permettre d'accroître **l'indice de popularité sur Google** par le biais de backlinks naturels qui relie votre site existant à votre place de marché inclusive.
- ✔ Permettre d'avoir **un chiffre d'affaires supplémentaire**.
- ✔ Permettre de vous désabonner de ce service sans courir le risque de perdre votre activité en ligne existante.

Questions Fréquemment Posées

4 Quel est le délai de conception de ma place de marché d'entreprise ?

La conception et la mise en place technique et fonctionnelle de votre place de marché d'entreprise requièrent en moyenne un **délai de 30 jours ouvrables**. Un planning sera fourni au client après son inscription.

Vous pouvez explorer notre processus d'externalisation ci-dessous : www.web2advisor.com/dropbox/process.pdf

5 L'offre DIAMANT est-elle tarifée par devis ou par abonnement ?

Le pack DIAMANT est personnalisé avec des tarifs établis par devis, adaptés aux besoins spécifiques du client et en proportion du chiffre d'affaires de l'entreprise. De plus, il comprend un abonnement annuel pour l'hébergement et la maintenance, avec la gratuité du forfait la première année. Un acompte sur devis sera versé avant le commencement des travaux, suivi du paiement du solde après la livraison définitive du site.

Questions Fréquemment Posées

6 Le pack DIAMANT inclut-il une option de marché pour mes ventes en gros ?

Le pack DIAMANT offre une polyvalence exceptionnelle en supportant à la fois les modes B2C (Business to Consumer) et B2B (Business to Business). Grâce à cette fonctionnalité, vous avez la possibilité de vendre directement au consommateur final, tout en bénéficiant de la capacité de créer des comptes distributeurs sur votre site. Cette option permet à vos clients distributeurs de profiter de tarifs de gros progressifs, alignés sur la quantité de produits achetés. Cette flexibilité accrue vous offre une opportunité de toucher et de satisfaire une gamme diversifiée de clients, qu'ils soient individuels ou des partenaires commerciaux.

7 Quelle est l'utilité de la plateforme Staff Advisor ?

Staff Advisor est une plateforme mettant à disposition des compétences humaines en dehors de l'activité principale de l'entreprise, dans le but de soutenir, renforcer et faciliter son expansion internationale grâce à des services digitalisés (sur demande) associés à la place de marché d'entreprise.

Questions Fréquemment Posées

8 Quels sont les avantages de confier l'externalisation du service e-commerce à WEB2Advisor ?

Lorsque vous lancez une entreprise, la prospérité est votre but ultime. L'externalisation, ou «outsourcing» en anglais, est un moyen de réduire les coûts pour accroître la rentabilité. En se focalisant sur son activité principale, l'entreprise peut déléguer les tâches numériques secondaires pour optimiser sa performance. Deux avantages majeurs de l'externalisation de votre activité e-commerce chez WEB2Advisor:

- ✓ **Réduction des Coûts de Main-d'Œuvre et des Charges Sociales :** En évitant de recruter plusieurs employés spécialisés, vous réalisez des économies significatives sur les charges salariales. Ces économies ont également un impact sur d'autres coûts tels que les frais de locaux, les équipements technologiques et les dépenses énergétiques.
- ✓ **Gestion Simplifiée et Flexible :** La gestion d'un service externalisé est plus simple et souple que celle d'un service interne, permettant à votre entreprise de se concentrer sur son cœur de métier tout en bénéficiant d'une expertise professionnelle dans le domaine e-commerce.

Quelques Références Clients

Basées sur l'offre DIAMANT


oto
autopiece.tn



Société Tarmiz Frères (STF)

Vente de pièces automobiles en détail et en gros, à l'échelle nationale et internationale.

www.autopiece.tn



Société Global Distribution

Vente Profilée, Accessoires Aluminium, Adhésifs, Téflon, Mousse, Outillage, etc.

www.global-distribution.tn



Société Brave Négoce

Une société de commerce international agréée par l'État, spécialisée en négoce et courtage mondial.

www.bravenegoce.com



Société Iminfo

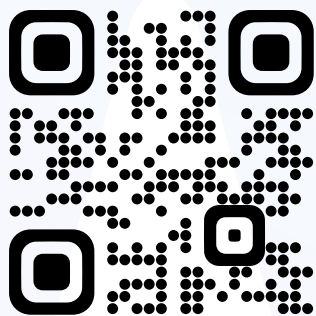
Vente d'équipements high-tech et de solutions logicielles, avec services de maintenance informatique.

www.iminfo.tn

Désirez-vous faire partie intégrante de notre communauté d'entreprises ?

Aimeriez-vous bâtir votre place de marché inclusive et accéder au marché mondial sans dépenser une fortune ?

Nous sommes à vos côtés pour concrétiser cet objectif avec succès !



Appeler le Gérant [\(+216\) 22 22 70 92](tel:+21622227092)

Email de Gérant directeur@web2advisor.com

Site Officiel www.web2advisor.com

Lancez-Vous en Ligne !