

E-COMMERCE**Le B to B doit s'inspirer du modèle grand public pour Manutan**

De l'influence grandissante de l'architecture des sites grand public sur ceux professionnels. Xavier Laurent, directeur des services à valeur ajoutée du groupe Manutan, souligne dans un communiqué qu'il est désormais indispensable que les sites B to B se rapprochent le plus possible de ceux B to C tout en conservant leurs spécificités. Tant il est vrai que les frontières entre ces deux mondes s'estompent. Un acheteur professionnel devient un client lambda une fois sorti de son bureau, comme tout à chacun. « *Pour répondre aux contraintes spécifiques des achats professionnels et fidéliser, il est indispensable d'ajouter des fonctionnalités purement métier pour mettre en avant la qualité de service et l'expertise B to B : commandes récurrentes, prix et conditions indiqués dans les fiches produits et le panier d'achat, délais de livraison spécifiques, validation d'achat (acheteur-valideur), modalités de paiement... Ces outils d'achat représentent un service à forte valeur ajoutée*

Lire l'article complet sur La Lettre PNP...