



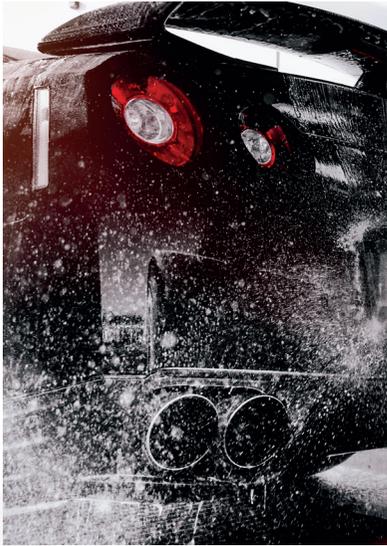
ETUDE DE CAS

Le site e-commerce en B2B, outil indispensable au développement commercial dans l'industrie ?

Accroissement de sa visibilité, optimisation de son efficacité, simplification du processus de commande, moyen de communication...

Avec son site e-commerce, la société Abax dispose de toutes les clés pour muscler ses ventes et faciliter la vie de ses clients.





LE CONTEXTE

Depuis 1948, l'entreprise Abax développe continuellement ses activités de conception, fabrication et commercialisation de produits de nettoyage et de maintenance dans des secteurs majeurs comme l'automobile et l'aéronautique. Aujourd'hui, la société rayonne dans plus de 50 pays.

C'est dans ce contexte que la direction a su prendre le tournant de l'e-commerce, avec un objectif principal : faciliter l'accès du site e-commerce à tous ses clients.

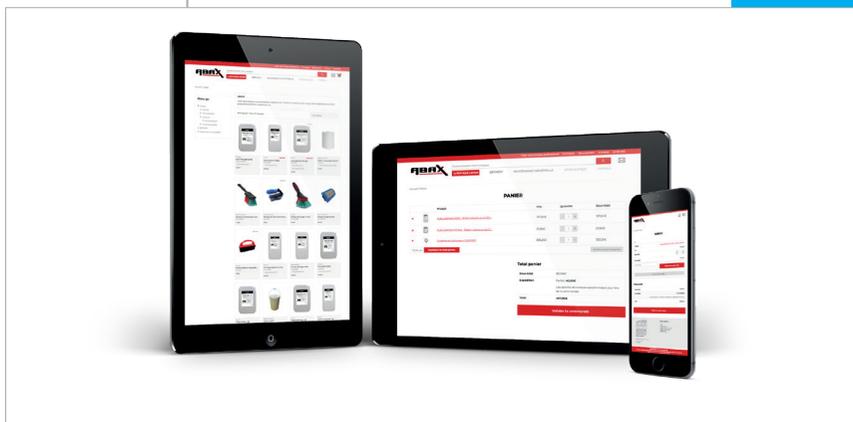
LE BESOIN

En septembre 2018, la question d'optimiser et de décomplexifier la prise de commande des professionnels tout en améliorant l'efficacité, s'est posée pour le spécialiste des produits de nettoyage et de maintenance.

Pour son site e-commerce en cible B2B, la société Abax avait 3 objectifs principaux :

- faire en sorte que tous les prospects (petits et grands) puissent accéder au e-commerce
- réduire le coût et simplifier la prise de commande
- prospecter de nouveaux clients à tous.

E-COMMERCE RESPONSIVE



NOTRE RÉPONSE

Un accompagnement technique complet.

Pourquoi suggérer cette solution ?

Avec l'aide d'Équinoxes, Abax a développé un site e-commerce qui répond minutieusement aux objectifs énoncés :

- *Des filtres de recherche précis qui permettent de trouver le produit le plus adéquat*
- *Un site totalement responsive*
- *Un chat en ligne qui aide le client dans sa prise de commande et répond, dans les plus brefs délais, à ses questions*
- *Des offres saisonnières et des actualités*
- *Une mise à disposition des fiches techniques de chaque produit*
- *Une synchronisation avec les outils de gestion commerciale et de stocks*
- *Un espace d'administration simple et intuitif pour les salariés de l'entreprise.*

20H de conseils en stratégie marketing délivrées à l'équipe d'Abax
Au-delà de l'approche technique réalisée par nos experts du pôle Web, tout un encadrement a été proposé à l'équipe d'Abax pour cette transformation digitale. Tous les acteurs essentiels au projet ont contribué à l'élaboration du projet : direction, services administratifs, comptabilité, direction commerciale, service informatique...

La réussite du projet reposait également sur la capacité des Hommes à accepter et intégrer une nouvelle stratégie de développement commercial. C'est en réunissant les forces vives de l'entreprise qu'Équinoxes a su insuffler une nouvelle dynamique de conquête de marché sur le web.



LE RÉSULTAT

Un site internet facile d'utilisation s'adressant à tous les professionnels.

Grâce à la mise en place d'une stratégie e-commerce B2B, Abax a permis la simplification des processus de commande, l'augmentation de ses ventes et la concrétisation de son développement sur le web.

La société a également offert une nouvelle expérience digitale à ses clients.

3 000 
clients répartis
dans 50 pays

22 000 T 
Production annuelle

 **+ de 400**
produits

 **CA 16 millions**
d'euros en 2017

VOUS SOUHAITEZ EN SAVOIR PLUS ?



Conseil & Stratégie - Studio de Création - Audiovisuel - Internet - Événementiel - Affichage Dynamique

www.equinoxes.fr

SOISSONS (SIÈGE)

Rue des Moines
02200 Villeneuve-Saint-Germain

Tél : 03 23 76 26 77

PARIS

22 Rue de Madrid
75008 Paris

Tél : 03 23 76 26 77

REIMS

8 Rue Clovis
51100 Reims

Tél : 03 26 82 84 05

SAINT-QUENTIN

43 Boulevard Cordier
02100 Saint-Quentin

Tél : 03 23 53 44 53