



COMMERCEO présente un nouveau concept de commercialisation dédié exclusivement aux entreprises

Paris La Défense, le 08 janvier 2007 – Société de service créée en février 2006, **COMMERCEO** propose un nouveau service de vente directe 100% dédié aux entreprises de toute taille. S'appuyant sur les leaders mondiaux du commerce en ligne, le concept permet de commercialiser efficacement tout nouveau produit ou article déstocké.

Complémentaire à tout réseau de ventes existant, **COMMERCEO** permet aux industriels/fabricants d'utiliser la puissance d'Internet pour accroître tant leurs ventes que leurs marges, en s'adressant directement aux clients finaux.

« En pleine expansion en France, le commerce électronique a progressé de 44% en 2005*, pour atteindre un volume d'affaires de 7 milliards d'euros. Il constitue ainsi un accélérateur formidable, et aujourd'hui stratégique, pour développer les ventes additionnelles d'une entreprise quelque soit sa taille et son offre », précise **Emmanuel SEVRAY, Directeur Général de COMMERCEO**. «La vente en ligne ne s'improvise pas ! Il s'agit d'harmoniser efficacement les arguments de vente avec les profils des acheteurs potentiels ».

Véritable support de ventes dédié, l'équipe de conseillers **COMMERCEO** dispose d'une panoplie d'outils d'aide à la vente en ligne et prend en charge l'ensemble des étapes liées à la commercialisation des produits de la création de l'annonce jusqu'au recouvrement. Une étape centrale dans le processus de vente consiste à la gestion des annonces produits et à leurs animations.

La « Météo des Ventes »

Entièrement conçue et développée par **COMMERCEO**, cette application sécurisée simplifie et optimise la gestion des ventes à travers un système de suivi complet. Réservée aux partenaires **COMMERCEO**, la « Météo des Ventes » bénéficie d'une interface simple d'utilisation et offre un double avantage :

La METEO de vos ventes
 Bonjour Invité pour Demo (758) * Connexion

Accueil Ventes Factures Xtras Aide

Veir les ventes : Toutes

LEGENDE : Précisions de l'acheteur Réf. non renseignée Litige en cours

* plus de 10 jours depuis encaissement

Titre de l'Objet	Date	Prix à l'unité	Quantité	Frais de port	Total	Service	Pseudo	Livraison	Moyen de paiement	Payé	Expédié
LOT DE 10,53 m ² DE											
					550,99	Remise en main propre	are56	JEAN YVES DUPONT	Virement bancaire	Attente	Attente règlement
					455,00	Autre mode d'envoi de colis	Jose	José MOÑE	Virement bancaire	Attente	Attente règlement

La METEO de vos ventes
 Bonjour Invité pour Demo (758) * Connexion

Accueil Ventes Factures Xtras Aide

Quel temps fait-il aujourd'hui ? (HT)

Nouvelles ventes depuis 24 heures	1	346,99 €
Ventes en cours	6	6383,77 €
Palements en attente	2	840,3 €
Délais d'expédition contractuels non respectés	1	826,92 €

- Le reporting quotidien sur les points clefs.

Chaque jour, COMMERCEO envoie à ses partenaires le point sur les activités de la veille : les nouvelles ventes, les encaissements reçus, l'état précis des transactions en cours et opérées ainsi que des alertes sur d'éventuel retard de livraison etc ...

- Des informations accessibles à tout moment

Allant des statuts des commandes (encaissement et livraison) jusqu'aux factures et statistiques, l'ensemble des informations concernant les ventes peut être obtenu, en ligne 24h/24h, par chacun des partenaires.

Un service facile d'accès

COMMERCEO est rémunérée à la commission sur chaque vente et ses services ne nécessitent aucun investissement important au préalable puisque seulement de faibles frais de mise en service sont nécessaires**. L'entreprise partenaire accède à sa boutique en ligne en moins d'une semaine et ne verse une commission à COMMERCEO qu'à partir de la première vente encaissée.

Déjà une vingtaine de partenaires

« Parmi nos 20 partenaires, **70% sont des industriels – fabricants** d'une taille de 20 à 70 salariés. Nous comptons également des grandes entreprises ainsi que des artisans qui profitent alors de notre plate-forme économique et simple d'accès pour ouvrir leur propre boutique en ligne et ainsi bénéficier d'une très belle opportunité de visibilité », ajoute Emmanuel SEVRAY.

Avec l'appui des sites de commerce en ligne tel que eBay, COMMERCEO propose la commercialisation de tout type de produits aussi bien sur **le plan national qu'international** : France, Angleterre, Allemagne, Belgique, Suisse ...

*Source : Edition 2006 - Etude Benchmark Group

** Frais de mise en service = 480 € HT

Contact Presse :

Virginie Heuzé & Virginie Belloir

Florence Gillier Communication

Tél. : 01 41 18 85 55 / email : virginieb@fgcom.fr