L’argumentaire de la commande B2B moderne

POUR LE COMMERCE DE GROS ET LA DISTRIBUTION, DE 15 À 250 M€ DE CHIFFRE D’AFFAIRES

Si vous ne lisez rien d’autre : les commandes de gros fuient dans le panier, au téléphone et au quai des retours. Voici comment arrêter cela, la plateforme faisant ses preuves avant de coûter quoi que ce soit.

Le problème	Vos acheteurs montent leurs commandes là où personne chez vous ne les voit. Dans un onglet qu’ils doivent retrouver et déverrouiller à chaque fois. Et le travail, lui, se fait ailleurs : sur un téléphone, dans une réserve, entre deux rendez-vous. Les paniers meurent avec la session. Une personne construit ce que six à dix décident. Et le doublon que personne n’a vu revient en retour.
Le test du pour cent	Comparez le coût de plateforme de votre proposition à un pour cent de votre chiffre d’affaires annuel. Ou à la marge sur ce pour cent, si vous préférez la version prudente. La seule question qui reste est de savoir si mieux commander vaut davantage que cela pour vous. Si oui, le reste de ce document est du détail, pas de la persuasion.
Ce qui change dans le panier	Les paniers vivent sur le serveur et se synchronisent en direct entre la web app RocketX dans tout navigateur et les applications natives. Vos commerciaux voient les paniers clients en cours, y compris ceux qui bloquent, et agissent avant que l’affaire refroidisse. Toute l’équipe modifie une seule commande, chaque changement porte un nom. Et le panier signale une référence déjà achetée récemment.
Ce qui change sur le téléphone de l’acheteur	Votre catalogue est sur l’écran d’accueil, à un geste du réassort et déjà connecté, au lieu d’être derrière un numéro de client et un mot de passe. La notification ramène l’acheteur au retour du stock ou à l’échéance d’un contrat, là où le courriel est filtré. Le code-barres réassortit depuis l’étiquette du rayon, et le catalogue est en local : une allée sans réseau reste une allée d’où l’on commande. Vos brochures imprimées et vos vidéos produit voyagent dans la même application, au lieu d’un second site professionnel que personne n’ouvre au bon moment. Natif iOS et Android, pas un site web dans une coque. Le réassort cesse d’être une corvée et devient une habitude : c’est de là que vient le chiffre d’affaires récurrent.
Pourquoi c’est défendable	Références et postes illimités, jamais comptés, jamais un pourcentage de votre chiffre d’affaires : votre croissance vous appartient. RocketX se place devant vos systèmes de référence au lieu de les remplacer. Et il tourne à côté de votre boutique en ligne actuelle : rien n’est débranché.
Ce que coûte l’essai	Intégration offerte en plan annuel. Facturation à la mise en service, pas à la signature. Pilote de 4 à 6 semaines avec mesures convenues : s’il les manque, vous partez sans rien devoir.

CONSTATÉ DANS LES PILOTES MENÉS À CE JOUR

Acheteurs et commerciaux passent au moins un tiers de temps en moins sur une commande — et la recherche répond en moins d’une seconde, avec cent articles comme avec des millions. Ce qui compte dans le vôtre, les mesures convenues le décident — et si elles ne sont pas atteintes, vous ne devez rien.

Prochaine étape

45 minutes sur votre propre catalogue, sans rien à préparer. Puis une revue rapide de vos systèmes et un pilote à faible risque, mesurable en quelques semaines.

app@rocketx.app