



VirtualExpo Group présente ses 6 marketplaces B2B

Marseille, le 9 juillet 2020 — Leader mondial des salons online B2B spécialisés, VirtualExpo Group donne accès depuis 20 ans à des millions de produits grâce à un référencement complet et qualitatif dans six domaines d'activités distincts : l'industrie, le nautisme et le maritime, l'architecture et le design, l'équipement médical, l'aéronautique et l'agriculture et l'élevage.

En 20 ans, les sites du groupe sont devenus des outils de sourcing incontournables pour les acheteurs B2B du monde entier. L'ensemble des marketplaces reçoit 100 millions de visiteurs chaque année pour un volume annuel de transactions estimé à 540 millions d'euros.

Ce 9 juillet 2020, le groupe relève un nouveau défi et lance officiellement ses six marketplaces B2B : une étape illustrée par la nouvelle signature du groupe, « Compare | Connect | Buy ».

Cette signature prend tout son sens avec le développement de nouvelles fonctionnalités, qui constituent par ailleurs de fortes attentes des acheteurs B2B.

COMPARE : VirtualExpo Group a développé un comparateur de produits pour aider les acheteurs à prendre LA bonne décision d'achat. Accessible à partir des résultats de recherche de l'acheteur, le comparateur s'affiche sous forme de tableau. Il offre un ensemble d'informations sur les produits comparés : image, marque, caractéristiques, description produit, prix et bien plus ! L'expérience utilisateur est améliorée grâce à l'évolution des stands, résolument orientés e-commerce. La nouvelle présentation des produits permet à l'acheteur d'identifier et de visualiser plus facilement les différents produits et leurs tarifs.

CONNECT : VirtualExpo Group a conçu une interface de négociation qui permet aux vendeurs et acheteurs d'interagir en 9 langues. Elle offre de nombreux avantages tels que l'envoi de pièces jointes, l'affichage de l'historique des conversations, l'échange et la validation de devis. Autre fonctionnalité fondamentale, particulièrement attendue par les acheteurs : la possibilité d'évaluer les vendeurs. Elle met en avant la satisfaction de l'acheteur, donne du crédit aux vendeurs et les incite à être toujours plus réactifs. Ces évaluations sont un moyen pour le futur acheteur d'être aiguillé dans sa recherche et son choix de prestataire. Quant aux vendeurs, cet outil est également très utile pour optimiser leur façon de répondre aux demandes et donc améliorer leurs performances de vente.

BUY : Désormais, les marketplaces de VirtualExpo Group permettent à un vendeur d'afficher sur son stand le prix indicatif et les grilles tarifaires de ses produits. Les acheteurs peuvent ainsi se projeter concrètement sur l'achat d'un produit. Par ailleurs, les vendeurs reçoivent des demandes plus qualifiées. Ainsi, les vendeurs peuvent déposer un devis et les acheteurs peuvent finaliser la transaction en ligne.

Pour plus d'informations sur VirtualExpo Group et ses marketplaces, contactez chloe.bonnaud@virtual-expo.com.

À PROPOS DE VIRTUALEXPO GROUP

VirtualExpo Group est composé de six marketplaces spécialisées dans des secteurs différents : AeroExpo pour l'aéronautique, AgriExpo pour l'agriculture et l'élevage, ArchiExpo pour l'architecture et le design, DirectIndustry pour l'industrie, MedicalExpo pour l'équipement médical, et NauticExpo pour le nautisme et le maritime. La mission de VirtualExpo Group : aider tous les porteurs de projets B2B à prendre la bonne décision d'achat. Ainsi, les six marketplaces répertorient plus de 1,2 millions de produits au total et reçoivent 8,2 millions de visites par mois.

CONTACT PRESSE

Chloe Bonnaud

VirtualExpo Group
+33 4 86 13 48 68

chloe.bonnaud@virtual-expo.com