

(/p/comment-implanter-le-e-commerce-dans-un-reseau-de-franchise)

E-commerce et magasins physique : Comment envisager une stratégie cross canal

Aujourd'hui, les faits sont là : une enseigne qui n'est pas présente sur internet perd beaucoup d'argent et de visibilité. Le digital n'est plus un choix mais une nécessité. quand on est une franchise, la question qui se pose souvent c'est de savoir s'il faut créer un site unique pour tout le réseau ou des sites web pour chaque franchisé ; Puis comment optimiser le digital avec des boutiques physique ?

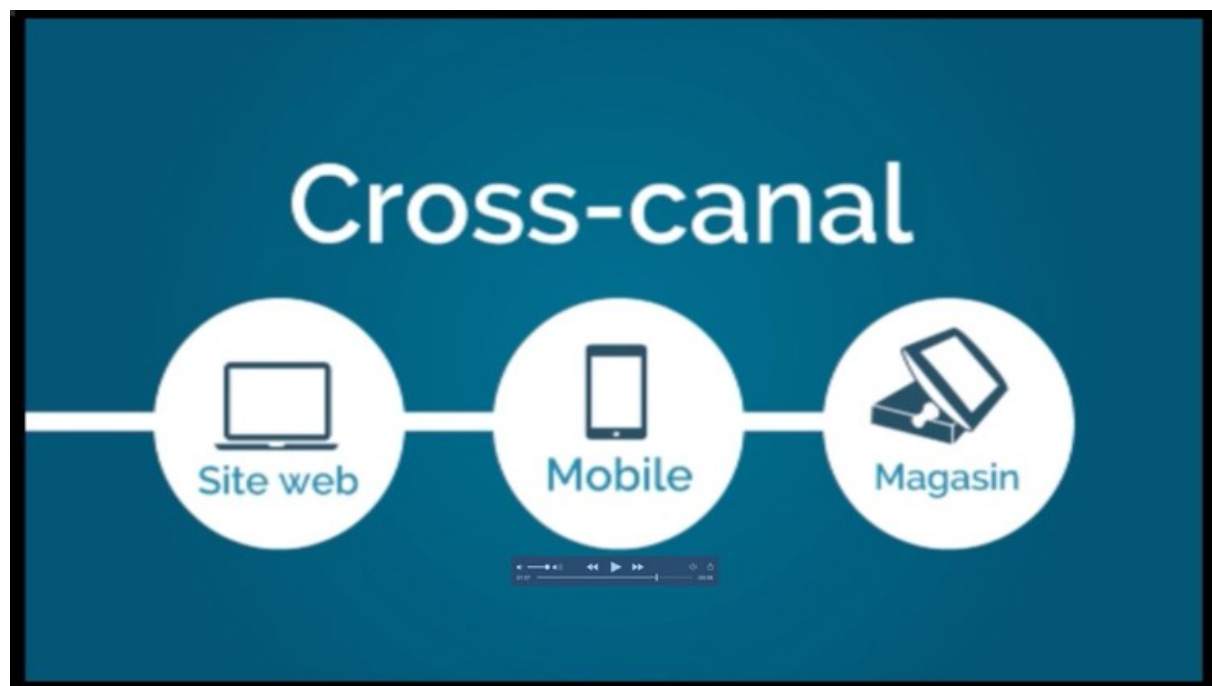
Internet, et distribution classique ne font qu'un !

Le souci d'Internet, c'est que c'est parfois mal vu, puisque le chiffre des points de vente risque de chuter. Pourtant aujourd'hui un site Ecommerce est incontournable. Il faut savoir que le site e-commerce n'est pas considéré par la jurisprudence comme un magasin physique. Cela signifie que celui-ci peut impacter tous les territoires, sans pour autant que puisse être considérée violée l'exclusivité territoriale des franchisés.

La mise en place d'un site e-commerce par le franchiseur constitue donc une source de revenus a priori parallèle à celle issue de la relation de franchise pour lui. Pour essayer de différencier la commercialisation internet de la distribution classique, le franchiseur peut être tenté de créer des produits exclusivement distribués sur internet. Cela peut être opportun pour ne pas faire tort aux magasins physiques tout en augmentant la largeur de la gamme.

Internet apporte aussi de l'intérêt aux franchisés

L'Internet est incontestablement un facteur de notoriété de l'enseigne. C'est donc un facteur de développement des ventes. Tous les produits vendus en magasin se retrouveront utilement sur Internet, afin que l'acheteur potentiel puisse les examiner au calme, tout en faisant des comparaisons. Il ne faut pas se leurrer, une partie importante des acheteurs du troisième millénaire ne sera pas impulsive. Les achats seront réfléchis, comparés ; peut-être là l'un des effets de la nécessité d'un développement durable. Il en résulte que l'Internet devient essentiel dans le process de commercialisation des produits. Il convient d'autant plus de respecter un certain nombre de préalables.



()

[#e-commerce \(/recherche?terms=e-commerce\)](#)

[#franchise et e-commerce \(/recherche?terms=franchise%20et%20e-commerce\)](#)

♡_().

🗨_().

🔗_().

Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

Connexion ()





Commenter



Recommandations d'article

[\(/article/les-chiffres-du-e-commerce-que-la-franchise-doit-connaître\)](/article/les-chiffres-du-e-commerce-que-la-franchise-doit-connaître)
(/membre/martinadmini)

Article

Les chiffres du e-commerce que la franchise doit connaître

[\(/article/les-](/article/les-)



[\(/article/les-chiffres-du-e-commerce-que-la-franchise-doit-connaître\)](/article/les-chiffres-du-e-commerce-que-la-franchise-doit-connaître)

progressium
 [\(/article/e-commerce-et-franchise-les-cles-du-succes\)](/article/e-commerce-et-franchise-les-cles-du-succes)
28 décembre 2020
(/membre/jeansamper)

Article

E-commerce et franchise : les clés du succès

[\(/article/e-commerce-et-](/article/e-commerce-et-)

8

[1 \(/article/e-commerce-et-franchise-les-cles-du-succes\)](/article/e-commerce-et-franchise-les-cles-du-succes)

[\(/article/franchise-et-differentiation-de-l-offre-des-ville-moyennes-au-siivim\)](/article/franchise-et-differentiation-de-l-offre-des-ville-moyennes-au-siivim)
(/membre/jeansamper)

Article

Franchise et différenciation de l'offre des villes moyennes au SIIVIM

...

2

[1 \(/article/franchise-et-differentiation-de-l-offre-des-ville-moyennes-au-siivim\)](/article/franchise-et-differentiation-de-l-offre-des-ville-moyennes-au-siivim)

13
novem
2018

