



Lancement du site internet DealMeeting.com,

Le premier site centré « consom'acteur » qui va bouleverser vos habitudes d'achats

Paris, 17 Mars 2010 - DealMeeting.com est un site internet qui met en relation internautes acheteurs et marchands... Rien de très nouveau jusqu'à présent, sauf que DealMeeting veut **inverser la logique d'achat traditionnelle** : en tant qu'acheteur, ce n'est plus à moi de consulter les catalogues ou les sites des marchands pour trouver l'objet de mes rêves... mais c'est désormais aux professionnels de me faire les offres les plus adaptées à mes besoins.

- 1- J'ai un projet d'achat, quel qu'il soit je fixe mes différents critères
- 2- Les professionnels me font des offres personnalisées
- 3- Si une offre m'intéresse, DealMeeting nous met en contact !

« Si l'on voulait résumer grossièrement ce site de mise en relation, on pourrait dire qu'il constitue pour le particulier un véritable **service d'appel d'offres personnalisés** ! », annonce son fondateur Renaud Lacroix.

L'innovation de DealMeeting.com : Bouleversement des comportements d'achat

Les acheteurs sont les réels acteurs de leur achat : ils déterminent les critères obligatoires et facultatifs de leur projet d'achat et attendent de recevoir les meilleures offres des marchands du domaine concerné.

Les acheteurs n'ont plus à passer de site en site pour trouver la meilleure offre, ils n'ont juste qu'à sélectionner la ou les offres les plus adaptées à leurs besoins !

L'originalité et la valeur ajoutée de DealMeeting.com

Au-delà des plateformes de devis existantes sur certains secteurs (banque, assurance, artisans), **l'originalité du site repose sur sa transversalité multi-produits / multiservices**. A terme, DealMeeting permettra de déposer des projets d'achats dans des domaines aussi variés que les voyages, l'automobile ou les services aux particuliers.

La vraie valeur ajoutée de DealMeeting est également de s'attaquer à tout un ensemble de produits / services difficiles à trouver même avec la puissance d'un Google et les comparateurs de prix. Notamment pour répondre à 4 types de besoin d'achat :

- J'ai besoin d'acheter un produit très spécifique ou très technique
- Je cherche un produit ou un service sur mesure, j'ai besoin d'une offre personnalisée
- Je veux accéder aux bonnes affaires près de chez moi
- Je n'ai pas le temps de surfer de sites en sites pour faire des études de marché

Le site internet www.dealmeeting.com garantit en outre un total anonymat à l'internaute acheteur. Ses coordonnées ne seront transmises qu'au moment où il le décide, c'est à dire dès qu'il se déclare intéressé par une offre.



Comment ça marche ?

1. Sur la base d'un projet d'achat, il suffit de fixer les critères obligatoires ou non
2. Les professionnels marchands se connectent au projet et font des offres
3. Dès qu'une offre intéresse l'acheteur, il est mis en contact avec le vendeur... Libre à lui de finaliser ou non son acte d'achat.

A qui s'adresse DealMeeting.com ? A tous les internautes en phase d'achat :

- Ceux qui n'ont pas l'envie, pas le temps de faire des études de marché avant d'acheter
 - Ceux qui recherchent des produits très spécifiques et qui ne savent pas forcément où et comment chercher
 - Ceux qui veulent du sur mesure, des offres personnalisées,
 - Ceux qui recherchent la bonne affaire locale...
-