

Compario publie son nouveau livre blanc : « E-Commerce 2010 : les clés pour vendre plus et mieux »

Compario publie la nouvelle édition de son livre blanc sur le E-Commerce, qu'il présentera en avant-première sur son stand E02 au salon E-Commerce, qui aura lieu à la porte de Versailles du 29 septembre au 1^{er} octobre prochain. Fruit de l'expérience de Compario dans les solutions qui facilitent la recherche et le choix de produits sur les sites, ce livre blanc présente toutes les tendances et bonnes pratiques pour répondre aux nouvelles exigences des clients.

« Les internautes sont plus mûrs et plus exigeants, constate Pascal Podvin, CEO de Compario. Les sites web de nouvelle génération doivent leur proposer des fonctionnalités innovantes, qui soient également simples à mettre en œuvre et à piloter pour le E-Marketeur. Vendre plus tout en améliorant la productivité des équipes métiers est la clé du succès des sites web performants. »

Le livre blanc 2008 avait connu un franc succès et avait permis de faire connaître à la communauté des E-Marketeurs les nouvelles solutions encore émergentes. Avec cette nouvelle édition, Compario va plus loin et démontre, chiffres à l'appui, la nécessité de faire évoluer sa plate-forme pour intégrer les nouvelles fonctions d'e-merchandising et de searchandising nécessaires pour convertir ses prospects et fidéliser ses visiteurs.

Compario s'est appuyé sur de nombreux témoignages de clients et de partenaires, experts du domaine. La personnalisation, le social shopping, le multi-canal font partie des thèmes abordés, ainsi que les nouveaux standards à respecter pour les choix de solutions.

Le livre blanc « E-Commerce 2010 : les clés pour vendre plus et mieux » sera disponible en version papier sur le stand de Compario, au Café du E-Commerce à la convention E-Commerce de la porte de Versailles du 29 septembre au 1^{er} octobre prochain (stand E02). Il sera ensuite proposé en téléchargement sur le site de Compario.

A propos de Compario

Leader du Searchandising (Recherche + E-Merchandising), Compario permet à tout cyber-client de choisir tout type de produit sur tout type de canal digital, plus simplement, plus efficacement. Compario est un éditeur de logiciel qui développe et commercialise une nouvelle génération de logiciels ayant pour objet de :

- Optimiser la présentation et la vente de produits sur Internet et en mode multi-canal
- Faciliter la structuration et la gestion du catalogue web
- Doter le métier/marketing d'une totale indépendance pour piloter les canaux digitaux

Compario simplifie le processus de choix, pour que ses clients vendent davantage. A la base de nos solutions, un système breveté de modélisation en cube, qui permet une très grande flexibilité pour gérer les données du catalogue. Compario a fait le choix de la technologie Microsoft et s'intègre à toute plateforme existante par Webservices, publication de ses API, et le Compario Software Integration Kit (SIK). Les clients de Compario sont des industriels (Peugeot), des commerçants (3 Suisses, Millésima, Milonga Music), des media (AutoPlus), des associations de consommateurs (UFC Que Choisir, EuroConsumers), des acteurs des telco (Avenir Telecom), ainsi que tout type d'acteur qui propose ses produits ou services sur Internet. Le business model de Compario est fondé sur la commercialisation de licences en mode SaaS, ainsi que les services aux clients qui vont du conseil métier à l'intégration et au support.

Jeune Entreprise Innovante née en 2004, Compario est membre des programmes Microsoft Idées et BizSpark, membre de la FEVAD, et bénéficie du soutien d'OSEO, du fond FEDER et de la région Nord-Pas de Calais. Compario gère le Café du E-Commerce[®], communauté de professionnels et d'experts qui façonnent l'avenir du E-Commerce. Profitable depuis 2007, Compario S.A. prévoit d'accélérer sa croissance, notamment à l'international. Le nouveau site de Compario : www.compario.net