



Réponse à l'appel d'offre de Valomat

CONTACT DE L'ENTREPRISE

Bastide Simon

COO

simon@valomat.com

06 14 27 57 91

CONTACT DE L'ÉCOLE

Adrien Morin

Responsable des projets annuels 4eme année (Filière Ingénierie du Web)

amotin@vetixy.com

06 14 71 65 70

CONTACT DE L'ÉQUIPE

Thomas Coichot, Raphaël Fernandes, Théotime Gayat, Aymeric Herault

Bonjour,

En réponse à votre appel d'offre, et après analyse, nous sommes très intéressés par votre projet. En effet, dans un monde où l'industrie et la production sont au coeur du fonctionnement du système, la pollution est un problème majeur, l'aspect réutilisation des ressources et recyclage de votre entreprise nous a fortement attiré.

Nous pensons être en mesure de vous apporter une solution pertinente et efficace, répondant à l'ensemble de vos problématiques. La gestion du catalogue est une notion très importante au sein de votre projet. Afin de répondre à votre demande, nous mettrons en place différentes solutions.

Dans un premier temps, les industriels pourront envoyer leurs fichiers excels via un formulaire situé dans leur espace (Vendeur). Les fichiers seront automatiquement traités, vérifiés pour garantir l'intégrité des données et stockés en base de données. Une fois stockés, les produits seront en attente de validation afin d'être vérifiés par un administrateur afin de garantir la pertinence des produits proposés sur votre site. Les informations transmises via ce formulaire permettront de créer de nouvelles fiches produit ou de modifier les informations existantes. Les vendeurs pourront soumettre des modifications directement sur les fiches produits dans un espace dédié dans le cas d'une mise à jour de la description du produit par exemple.

La gestion du stock sera également automatiquement mise à jour à partir des fichiers excel envoyés. Tous les produits importés par les industriels seront affichés sur la boutique. Les acheteurs auront alors la possibilité de parcourir, d'effectuer une recherche rapide ou de trier le catalogue. Une solution tout aussi rapide que performante. De plus, chaque fiche produit sera optimisée pour le SEO afin de garantir une bonne visibilité de chaque produit sur les moteurs de recherche grâce à la réécriture d'url, au meta title et au meta description. Des informations pertinentes seront bien sûr à renseigner dans la fiche du produit.

Il nous a été clair que la facilité d'utilisation du site par vos clients est un élément clé afin de garantir son bon fonctionnement, ce qui va dans le même sens que votre désir d'implanter un espace vendeur. Cet espace sera obligatoirement constitué d'un système d'authentification qui permettra aux vendeurs d'avoir leur propre espace. Ils auront donc la possibilité de mettre à jour leur informations à tout moment. Il sera également composé d'un historique de ses ventes mais aussi des bénéfices effectués grâce à Valomat sur la page principale, actualisé à chaque action commerciale le touchant.

Nous vous proposons donc de mettre en place différents graphiques permettant de représenter les bénéfices que Valomat a apporté aux vendeurs. Une section entièrement consacrée à l'historique des ventes en y retrouvant toutes les informations et documents liés à la vente comme le devis, la facture... L'espace sera également composé d'une section listant tous les documents importants lié au vendeur, afin de les centraliser (contrats, CGA-CGV, les factures...).

Un autre point évoqué est la création d'un algorithme de matching, de ce fait nous voulons vous proposer un outil qui permet de créer des liens entre les mots clés saisies par l'acheteur et les matériaux disponibles sur le catalogue. Lorsque que l'acheteur rentre ces mots clés, ce dernier se voit afficher une liste de produits dont il aura probablement besoin. Ainsi il pourra faire des demandes de matériaux plus facilement et connaître les références des produits d'un seul coup.

L'espace vendeur étant insuffisant à lui seul, il faut aussi penser à un espace acheteur. Cet espace permettra aux acheteurs de demander des devis rapidement et simplement. La demande de devis se fera directement via un formulaire présent sur les différentes fiches produits, ou de manière plus générale, sur une page dédiée. Lié à leur compte, ils auront, tout comme les vendeurs, accès à l'historique de leurs demandes afin de pouvoir envoyer un nouveau devis plus rapidement grâce à des champs pré-remplis.

Nous en arrivons maintenant à la migration de la landing page, en vue de l'utilisation de Strikingly, nous devons repenser le développement et l'intégration de la landing page afin de l'adapter à Symfony et Twig. Nous devons également mettre en place un back office dédié à l'administration de la page afin d'offrir la possibilité à l'administrateur de gérer le contenu de cette page de façon simple et rapide. Nous obtiendrons donc le même rendu que le site actuel.

Pour conclure, nous saurons vous offrir une solution qui se démarquera de la concurrence actuelle. Exposer en ligne un catalogue de plusieurs milliers de produits est unique et vous donnera l'occasion d'avoir un meilleur référencement. Ceci permettra à vos clients d'avoir un large éventail de choix et de manière beaucoup plus rapide. Un espace acheteur différencié à l'espace vendeur reste innovant sur le marché actuel. Cela permettra de rendre beaucoup plus clair la gestion entre acheteurs et vendeurs.

Etude de la concurrence

	Valomat	Concurrence
Catalogue	Détaillés + Fiche produit	Listes de références
Demande de devis	Demande plus précise	Trop généralisé
Espace vendeur	Espace personnalisé	Indisponible
Algorithme	Recherche dans tout le catalogue	Recherche dans la sélection