Smarter Commerce : IBM lance sa « plateforme e-commerce » en mode SaaS

Paris, France - 19 juin 2013: A l'occasion du [Smarter Commerce Summit](#) 2013 qui se déroule du 18 au 20 juin à Monaco, IBM annonce la commercialisation de sa « plateforme e-commerce » en mode SaaS (Software as a Service), via son réseau de partenaires. Grâce à 10 ans d'investissement dans le secteur du e-commerce, cette « plateforme » est considérée comme une des meilleures solutions dans ce secteur.

La relation entre un consommateur et une marque ne se limite pas à la simple vente d'un produit. Les solutions Smarter Commerce couvrent donc [l'intégralité du cycle d'achat](#). C'est-à-dire de l'approvisionnement en stock au service après-vente. Plusieurs facteurs viennent aujourd'hui influencer les consommateurs tout au long de ce cycle : l'explosion des réseaux sociaux, le développement des technologies mobiles, l'accès rapide à l'information et le phénomène de multicanalité. Cette multiplication des facteurs d'influence, combinée à un marché de plus en plus compétitif rend le consommateur extrêmement volatil. Moins fidèle, ce nouveau type de consommateur est de plus en plus susceptible de passer d'une marque à une autre. Ces dernières ont donc de plus en plus de mal à acquérir et surtout à conserver sa fidélité.

Pour répondre à ces nouveaux enjeux, la « plateforme e-commerce » d'IBM permet aux marques de délivrer aux consommateurs une expérience d'achat cohérente et unifiée au travers des différents canaux de distribution. Les consommateurs peuvent ainsi interagir avec la marque (acheter un produit par exemple) quel que soit l'endroit où ils se trouvent ou le canal qu'ils utilisent (mobile, téléphone ou internet) et recevoir des promotions personnalisées qui correspondent parfaitement à leurs besoins.

En mettant à disposition sa « plateforme » en mode SaaS, IBM répond plus rapidement aux nouveaux défis que rencontrent les e-commerçants, de la PME à la filiale de grande entreprise :

- Un investissement de départ réduit. En effet, la mise en place de cette solution en mode SaaS ne demande pas d'investissement, ni en matériel ni en logiciel, et nécessite peu de ressources informatiques.
- Un déploiement bien plus rapide de la « plateforme » (à partir de 3 mois) permettant une mise sur le marché accélérée des offres.
- Une augmentation du taux de transformation de 4,7% chez les e-commerçants équipés de la « plateforme e-commerce » d'IBM. Cette amélioration du taux de transformation, combinée à une augmentation du panier moyen de 13% et du trafic entraîne une hausse conséquente du chiffre d'affaires du site marchand. (source : Internet Retailer 2012).

Cette « plateforme e-commerce » sera distribuée par le réseau de partenaires d'IBM. Avec comme premier partenaire la société [AlizNet](#), cabinet de conseil métier et expert digital dans le secteur de la distribution et du Retail. AlizNet est le premier partenaire intégrateur de la solution IBM Websphere Commerce depuis plus de 8 ans avec plus de 15 projets actifs.

Ce programme s'inscrit dans le cadre d'un contrat « Business Partner Hosted SaaS », [cliquez ici pour plus](#)

[d'informations.](#)