

D

## PAROLES D'EXPERTS

Cyrille GUILLAUD  
Gérant



### La vente de produits personnalisés en ligne, une option doublement gagnante

La demande en produits personnalisés est de plus en plus importante chez les consommateurs qui souhaitent des produits qui leur ressemblent. C'est l'occasion pour les commerçants de développer leurs chiffres d'affaire et leurs notoriétés.

**Le comportement des consommateurs change avec l'arrivée des nouvelles générations. Celles-ci n'ont plus la même approche que leurs parents. Fini le « je consomme donc je suis », on passe au « je crée donc je suis ». La relation à l'objet et à la propriété a évolué. Aux commerçants à s'adapter.**

#### FAITES EXPLOSER LA CRÉATIVITÉ DE VOS CLIENTS : LES 5 CLEFS DU SUCCÈS DE LA PERSONNALISATION POUR DOPER VOTRE BUSINESS

##### ✓ VENDEZ DES PRODUITS A FORTE VALEUR AJOUTEE

Ces nouveaux consommateurs ne veulent pas se contenter d'acheter des produits de masse, ils veulent des produits à leur image et pour cela ils sont disposés à dépenser plus. Plus la personnalisation est poussée, **plus le produit est unique, plus le client est disposé à mettre la main au portefeuille.**

##### ✓ FAITES DE VOTRE CLIENT VOTRE AMBASSADEUR

La relation entre le client et le produit personnalisé est bien plus forte qu'avec un produit de consommation classique. Le propriétaire a un produit qui lui ressemble et il a participé à sa genèse. Il va porter, présenter le produit avec une certaine fierté et ne manquera pas de le faire connaître à son entourage. **C'est également un excellent vecteur pour rajeunir votre clientèle.**

##### ✓ BOOSTEZ VOTRE MARKETING VIRAL

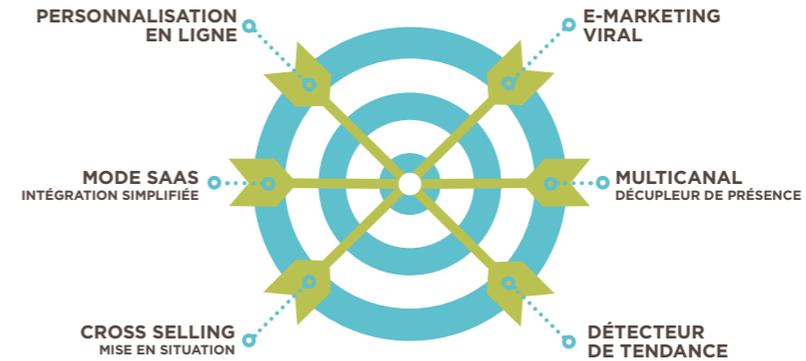
En exploitant au mieux la personnalisation, la créativité de vos clients explose : vous bousculez les codes en leur laissant imaginer ses projets. Sans obligatoirement l'obliger à acheter, il partage naturellement ses créations dans son réseau. C'est la carte à jouer pour développer une communication virale particulièrement efficace. En transformant votre internaute en créateur, vous en faites facilement un promoteur de votre produit et de votre marque. **Vous développez ainsi votre marketing viral sur les réseaux sociaux avec un résultat exponentiel.** Certains des clients d'AKRIA, spécialiste de la personnalisation en ligne, réalisent jusqu'à 80% de leur vente à partir des réseaux sociaux.

##### ✓ DETECTEZ LES TENDANCES

En laissant les clients devenir créateurs d'une partie des produits, vous êtes en relation directe avec les souhaits des consommateurs. Vous pouvez utiliser le configurateur pour **tester, expérimenter des articles, des tissus, des coloris, des textures avant de lancer les productions des produits.** Le client est demandeur, il cherche à devenir acteur dans le processus de production des articles qui lui sont destinés.

##### ✓ FAITES-EN UN OUTIL LUDIQUE

La pseudo personnalisation consiste à permettre au client de se constituer un produit issu d'un assemblage d'articles. On aboutit alors à du **cross selling** plus qu'à de la réelle personnalisation. Mais l'entreprise répond à une demande existante. Que ce soit pour personnaliser



Vos clients  
sont aussi  
vos créateurs

son casque de ski, son costume de mariage ou sa chambre à coucher par l'association de différents éléments présents dans les rayons, le consommateur crée un produit qui correspond à son univers. Il garde ses réflexes de promotion et de partage dans un réseau ayant les mêmes valeurs que lui. Vous proposez, en plus, une nouvelle façon ludique et efficace de proposer vos produits. Résultats, vous améliorez votre visibilité sur les réseaux sociaux, votre taux de transformation et la valeur moyenne de votre panier sans avoir à mettre en place une logistique particulière.

#### ENCORE DE NOMBREUSES DEMANDES A SATISFAIRE

Les besoins et les niches basés sur la personnalisation de produits restent encore très nombreux à combler. En parallèle, les technologies ouvrent constamment de nouvelles possibilités. L'association des deux fait **qu'une multitude d'opportunités s'ouvre à qui sait les saisir.** Pas besoin d'aller chercher loin pour imaginer tout ce qui pourrait être personnalisé d'une façon ou d'une autre.

Une grande partie des articles du quotidien peut être personnalisée, l'imagination est sans limite :

- Vêtements, accessoires de mode
- Éléments de décoration, portes, cloisons, volets
- Véhicules, accessoires moto, accessoires de sport
- Emballages, cartes cadeau, cartes de fidélité
- Faireparts, invitations, flyers, cartes de visite
- ...

#### TOUS LES COMMERCANTS PEUVENT Y TROUVER LEUR INTERET

Chez AKRIA, nous rencontrons de nombreux porteurs de projet et nous étudions des domaines des plus variés. Du t-shirt à la manette de jeu en passant par la carte cadeau et la porte de placard, les sujets sont extrêmement diversifiés. De l'auto entrepreneur au géant pharmaceutique en passant par le petit créateur de mode ou la grande enseigne, nombres d'acteurs trouvent leur place dans la personnalisation de produits en ligne ou en magasin. Que ce soit pour lancer une activité novatrice, rajeunir leur cœur de cible, développer leur présence sur les réseaux sociaux, apporter une touche de fun dans leurs rayons ou proposer un service complémentaire à

leurs clients, quasiment toutes les entreprises peuvent trouver un intérêt à utiliser les possibilités des configurateurs de produits personnalisables en ligne ou en magasin. La personnalisation de produits peut se faire de différentes façons :

- Par assemblage de différents articles ou différentes pièces
- Par broderie, flocage, impression, gravure de textes ou d'images
- Par ajout de sticker
- Par impression 3D

#### DES SOLUTIONS SIMPLES

Il existe aujourd'hui des solutions simples pour offrir ce service à ses clients. La solution PREDISIRE proposée par AKRIA est basée sur de nombreuses années d'expérience et sur ces nouvelles tendances de consommation. Akria a tout fait pour faciliter la mise en place des configurateurs chez le commerçant et e-commerçant, à savoir :

- Une ergonomie simple et efficace pour le client et pour le commerçant
- Une portabilité sur tous les navigateurs récents du desktop au mobile
- Une intégration simplifiée sur toutes les plateformes e-commerce
- Un hébergement capable d'encaisser les pics de charge
- Une facturation basée sur votre trafic
- Une intégration efficace des réseaux sociaux pour développer le marketing viral
- Des projets qui peuvent suivre les clients sur ses différents supports, voire jusqu'en magasin
- Des outils pour faciliter la production des projets achetés

**VOUS SOUHAITEZ EN SAVOIR PLUS ?**

[www.lapersonnalisationenligne.fr](http://www.lapersonnalisationenligne.fr)  
[contact@akria.fr](mailto:contact@akria.fr)