mars 2019

Bricozor

Accueil / BBI / Distribution / Vente en ligne

Après le B2C, lancement du B2B

Initialement déployé auprès de la clientèle grand public par la société Legallais, le site de vente en ligne d'outillages et articles de plomberie Bricozor annonce l'ouverture de ses services aux professionnels.

Un lancement qui ne doit rien au hasard : « *Tous les indicateurs montrent que les professionnels sont en train de se digitaliser. Nous avons donc observé et attendu le bon moment pour lancer une offre répondant à leurs besoins. L'intérêt et l'attractivité des sites spécialistes sont de plus en plus forts, à l'inverse des généralistes comme Amazon ou Cdiscount* » explique le directeur de BricozorNicolas Guelle. Pour Bricozor, poitionné comme un « *véritable commerçant avec tous les atouts et bénéfices liés au web* », il y a donc une place à prendre sur le marché du B2B, une place qu'il entend bien occuper grâce à sa spécialisation « *Notre rôle d'hyper-spécialiste nous confère une meilleure connaissance des produits, une meilleure maîtrise de notre offre catalogue et une qualité de service accrue en comparaison à une marketplace globale.* »

Pour compléter ce nouveau positionnement, Bricozor fait évoluer son identité visuelle avec une charte visuelle complète et un nouveau logo qui intègre un cercle symbolisant la créativité des bricoleurs et un carré évoquant les exigences des professionnels. Cette nouvelle identité permet de regrouper au sein d'un même site les particuliers et les professionnels tout en conservant les avantages et la qualité de service qui ont contribué au succès de Bricozor, un site qui travaille avec plus de 600 marques et qui peut livrer ses clients partout en France en 24 h depuis ses entrepôts de stockage d'une superficie de plus de 30 000 m² en Normandie.

9 ans de développement

2010 - 2011 Création et mise en place du site Bricozor.

2012 - 2015 Premiers millions d'euros de CA.

2016 - 2018 Une offre de près de 50 000 articles vendus. 7 M? de CA réalisés en 2018.

2019 Elargissement de la clientèle vers les professionnels. 10 M? de CA escomptés.