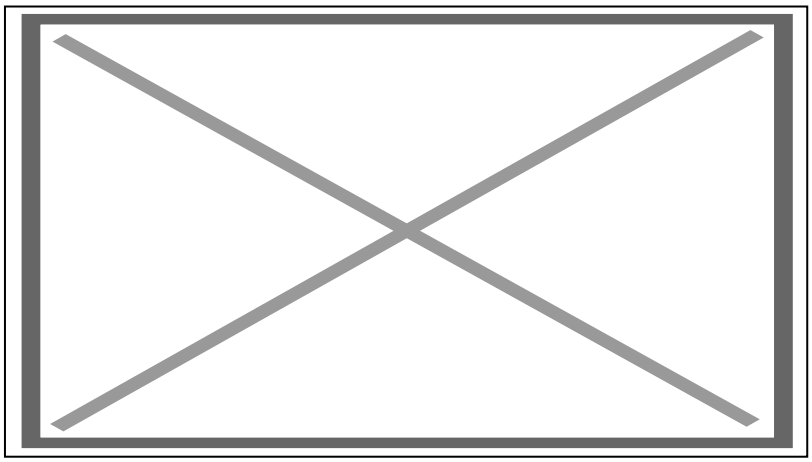
mars 2021

ManoMano

Le pro, une priorité

Lancée en 2019, ManoMano Pro, l'offre destinée aux artisans du bâtiment de la plate-forme ManoMano, affiche une croissance de 140% sur un an.



Déjà rentable depuis l'an dernier sur ses activités grand public en France, en hausse elles de 100%, le spécialiste des ventes de bricolage et de jardin en ligne affirme avoir également atteint l'équilibre pour ses ventes aux professionnels. En France, un artisan sur dix serait client de ManoManoPro. Il y trouve un catalogue de 55 000 produits professionnels et un accompagnement personnalisé grâce à une équipe d'experts multi-spécialistes dédiée à la vente, au conseil et au service clientèle.

Globalement, pour ses deux activités, ManoMano annonce pour 2020 un volume d'affaires de 1,2 milliard d'euros, sans distinguer ses différents segments de marché, soit une hausse globale de 100%. Portée par une année où les attentes digitales des consommateurs pour les produits de bricolage, jardin et maison ont explosé, la place de marché compte 50 millions de visiteurs uniques par mois (+70%) et 7 millions de clients actifs (+100%).

Les TPE du bâtiment

Concernant plus précisément les professionnels, l'objectif des deux fondateurs de ManoMano,...

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter. Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue