octobre 2016

Menuiseries-en-stock

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Distribution / Internet

Menuiseries-en-stock redonne de la valeur aux stocks dormants

Nous parlons rarement des pure players internet dans la revue mais il nous arrive parfois de relayer une information lorsque nous la trouvons particulièrement intéressante. C'est précisément le cas ici avec le site internet menuiseries-en-stock.pro dont l'objectif est de proposer, face au problème des produits dormants qui touche de nombreux distributeurs, une solution qui soit avantageuse pour ces revendeurs comme pour leurs clients.

De fait, mise en ligne depuis le 29 février dernier, menuiseries-en-stock est une plate-forme B to B qui permet aux revendeurs de remettre sur le marché un produit resté en stock, du fait d'une annulation de commande ou d'une inadéquation technique entre le matériel reçu et le cahier des charges, produit qui au fil des mois perd de sa valeur en pesant sur la trésorerie de l'entreprise. Le site s'adresse au marché des menuiseries, éléments encombrants et couteux dont l'accumulation improductive peut à terme déboucher sur une perte de plusieurs milliers d'euros, avec une offre composée de fenêtres, de baies, de portes, de portes de garage, de portails, de clôtures, d'aménagements intérieurs et extérieurs, d'automatismes et motorisations, d'outils et d'habillages.

Grace à la plate-forme, il est désormais possible de replacer ces produits dormants dans un circuit commercial dynamique avec un processus de vente et d'achat qui débouche sur une instantanéité des transactions. Les menuiseries n'ayant plus d'utilité pour certaines entreprises peuvent en effet s'avérer nécessaires pour d'autres, même distantes de plusieurs centaines de kilomètres, qu'il aurait été impossible de toucher d'une façon traditionnelle.

Une cible de 80 000 professionnels

La cible de menuiseries-en-stock se compose de l'ensemble des 80 000 professionnels certifiés qui sont en relation avec le secteur de la menuiserie et de la protection solaire et susceptibles de proposer ou de chercher des produits en provenance de la France entière, cible qui inclut les fabricants, les négociants, les artisans, les agent commerciaux, etc.
L'adhésion annuelle coute de 100 à 1 490e HT selon la taille de l'entreprise et donne accès à l'ensemble des prestations de la plate-forme, pour déposer ou consulter les annonces. Ensuite, toute négociation est menée de façon autonome entre le vendeur et l'acheteur sans que le site ne prenne de commission, avec des modalités tarifaires et de livraison traitées de gré à gré. Il faut

bien sûr que pour le site fonctionne correctement et qu’il soit utile aux adhérents que ces derniers soient nombreux à s’inscrire et à l’utiliser. Ils étaient fin mai trente revendeurs à avoir adhérés au site, le même nombre étant en cours d’inscription.