#

#

# Diffusez votre catalogue produit sur la marketplace Conforama

Vendre sur la marketplace Conforama vous permet de toucher une audience cible de qualité et fortement intéressée par les biens d’équipement de la maison ! Une véritable opportunité si vous vendez des produits sur ce secteur d’activité !

## Le créneau de la marketplace Conforama

L’enseigne Conforama s’est très tôt appuyée sur le créneau du digital pour la vente de ses produits, avec la volonté de se positionner comme une enseigne Click & Mortar leader sur le marché. Ce positionnement a été renforcé en septembre 2016 avec l’ouverture de la [marketplace By Confo](http://www.conforama.fr/marketplace-by-confo).

On compte aujourd’hui plus de 11 millions de clients actifs sur la marketplace, et plus de 600 marchands vendant des produits issus de 5 catégories :

* **l’ameublement de la maison**, qui représente les 3 quarts du chiffre d’affaire de la marketplace
* **l'électronique** : cette catégorie est aux vendeurs de produits reconditionnés
* **La décoration et l'aménagement d’intérieur**
* **L’outdoor et les loisirs**, deux catégories propres à la marketplace, en croissance depuis la crise sanitaire de 2020.

Sur sa marketplace, l’enseigne vise à étoffer l’offre proposée sur son site e-commerce et en magasin, et propose une offre étendue de plus d’un million de produits supplémentaires !

## Vendre sur la marketplace Conforama



### Quels sont les critères de sélection des vendeurs de la marketplace?

Les marchands recrutés par la marketplace Conforama sont des marques et des revendeurs principalement français et européens. Afin de rejoindre la marketplace, leur offre de produit doit être pertinente et consistante, et comporter un bon positionnement tarifaire. **La qualité des produits proposés à la vente, la complétion des fiches produits, la possibilité d’expédition en France et le support en français** sont parmi les prérequis nécessaires à leur intégration à la marketplace.

Pour proposer leur catalogue produits sur la marketplace By Confo, les marchands doivent contacter l’équipe commerciale via **businessdevbyconfo@conforama.fr**. Leur demande fera l’objet d’une étude personnalisée par Conforama, afin de déterminer si leur univers est complémentaire à celui du site e-commerce.

### Quel est le prix pour vendre sur la marketplace Conforama ?

Il n’existe pas de frais d’entrée afin de vendre vos produits sur la place de marché Conforama. Toutefois, comme pour toutes les [marketplaces](https://www.iziflux.com/comment-vendre-sur-les-marketplaces/), il existe un abonnement mensuel de 39,90€ par mois. Les taux de commission varient entre 5 et 20% selon les différentes catégories de produits.

### Quels sont les avantages à vendre sur la marketplace Conforama ?

En choisissant de diffuser vos produits sur la place de marché Conforama vous bénéficiez d’avantages conséquents :

- Un accès à la clientèle de Conforama (185 millions de visites sur [Conforama.fr](https://www.conforama.fr/) en 2021).

- Une visibilité optimale pour votre catalogue produit : les résultat de classement affichent les offres des marchands au même niveau que celle de l’enseigne, réduisant la concurrence.

 - Un accès à l’audience d’un retailer installé sur le marché français avec 175 magasins en France : vendre sur la marketplace By Confo rend visible vos produits auprès d’une large audience à la recherche de produits tendances au meilleur prix.

- Des options de mise en avant de vos produits, via des newsletters dédiées à la marketplace, des test produits donnant lieu à la rédaction d’un article avec le service éditorial, des bannières thématiques apparaissant sur la homepage.

Aujourd’hui, un tiers des ventes en ligne de Conforama sont réalisées à partir de la marketplace By Confo.

Profitez de la grande notoriété et de l’image de marque reconnue du **leader sur les biens d’équipement de la maison** en vendant vos produits sur la place de marché Conforama.

### Comment être bien référencé sur la marketplace Conforama en tant que vendeur ?

Conforama a mis en place des critères pour évaluer les marchands sur sa marketplace.

Ces critères visent à mettre en avant ses meilleurs marchands, les marchands Premium, et à écarter les marchands aux niveaux de qualité de service trop faibles

Les critères généraux retenus pour l’évaluation des Marchands sont les suivants :

- Le taux d’incident

- La notation client

- Le délais d’acceptation des commandes

- Le taux d’acceptation

- Le nombre de commandes minimum

- Le nombre de commandes annulées consécutivement

Les notes attribuées aux marchands ont une importance conséquente pour l’affichage de leur produits sur [la marketplace By Confo](https://blog.iziflux.com/2017/04/13/marketplace-by-confo-leader-biens-dequipement-de-maison-partenaire-iziflux-20812070) : les acheteurs peuvent classer les produits selon différents critères dont “Meilleures notes” : les produits seront alors classés en fonction des notes attribuées par les clients.

Si un même produit est vendu par Conforama et/ou plusieurs marchands, la meilleure offre sera sélectionnée et mise en avant en fonction de plusieurs critères dont celui de la note du marchand.

### Quels sont les critères pour accéder au statut de marchand Premium sur la marketplace ?

Pour pouvoir être éligible au statut de marchand Premium, un vendeur doit doit réunir les critères suivants :

- Une évaluation moyenne supérieure ou égale à 4,5/5

- Un taux d’incident inférieur à 3%

- Un délai d’acceptation inférieur à 12h

- Un taux d’acceptation : A partir de 98%

- Un minimum de 20 ventes sur la marketplace

- Un taux de remboursement inférieur à 3%

- Un temps de réponse aux sollicitations clients inférieur à 48h

### Quels engagements doivent respecter les marchands sur la marketplace Conforama ?

En vendant sur la marketplace By Confo, les marchands sont sujets à plusieurs engagements : si l’un d’entre eux n’est pas respecté le marchand s’expose à une suspension automatique de la part de la marketplace :

- Une évaluation moyenne d’au moins 3,5/5

- Un taux d’incident inférieur à 11%

- Un délai inférieur à 75%

- Un taux d’acceptation supérieur ou égal à 79%

- Moins de 3 ventes non traitées

- Un taux de remboursement inférieur à 5%

- Un taux de réponse de moins de 96h

### Quels éléments doivent inclure vos fiches produits sur la marketplace By Confo ?

La marketplace Conforama accorde une attention particulière à la qualité de vos [fiches produits](https://www.cibleweb.com/perfectionner-ses-fiches-produit-e-commerce-pour-limiter-le-taux-de-rebond-et-faire-decoller-les-conversions/) : ce sont elles qui vont permettre à vos clients de trouver les informations nécessaires à leurs achats.

La bonne complétion de vos fiches articles augmentent par ailleurs considérablement vos opportunités de conversion de vos produits sur la marketplace !

Vos fiches produits doivent inclure les éléments suivants :

- Les informations génériques

- Le descriptif marketing de votre produit (vous avez la possibilité d’insérer du langage html pour en optimiser la mise en forme)

- Les caractéristiques spécifiques du produit (les attributs et valeurs d’attributs à renseigner à partir de l’onglet Autotag)

- L’encart Offre



##

## Vendre sur Conforama avec Iziflux

###

Si vous désirez créer un flux produit pour la place de marché Conforama, contactez [Iziflux pour un essai gratuit de la solution](https://www.iziflux.com/essai-gratuit-iziflux/) ! En quelques manipulations simples vous augmenterez votre chiffre d’affaires. La marketplace Conforama est à tester d’urgence comme nouveau canal de distribution de vos produits en ligne.

Une fois que votre flux produit est créé par Iziflux, vous devez contacter directement l’équipe commerciale via **businessdevbyconfo@conforama.fr**. Chaque demande fera l’objet d’une étude personnalisée par Conforama afin de déterminer si votre univers est complémentaire à l’univers de base du site e-commerce.

Vous utilisez déjà la solution de création de flux Iziflux ? Bénéficiez de 2 mois d’abonnement offerts à compter de vos premières ventes sur la marketplace Conforama !

*« Iziflux est un grand acteur du marché et propose des formules adaptées à leurs clients ! Il est indispensable pour nous d’être désormais partenaire de cette solution de gestion de flux »*