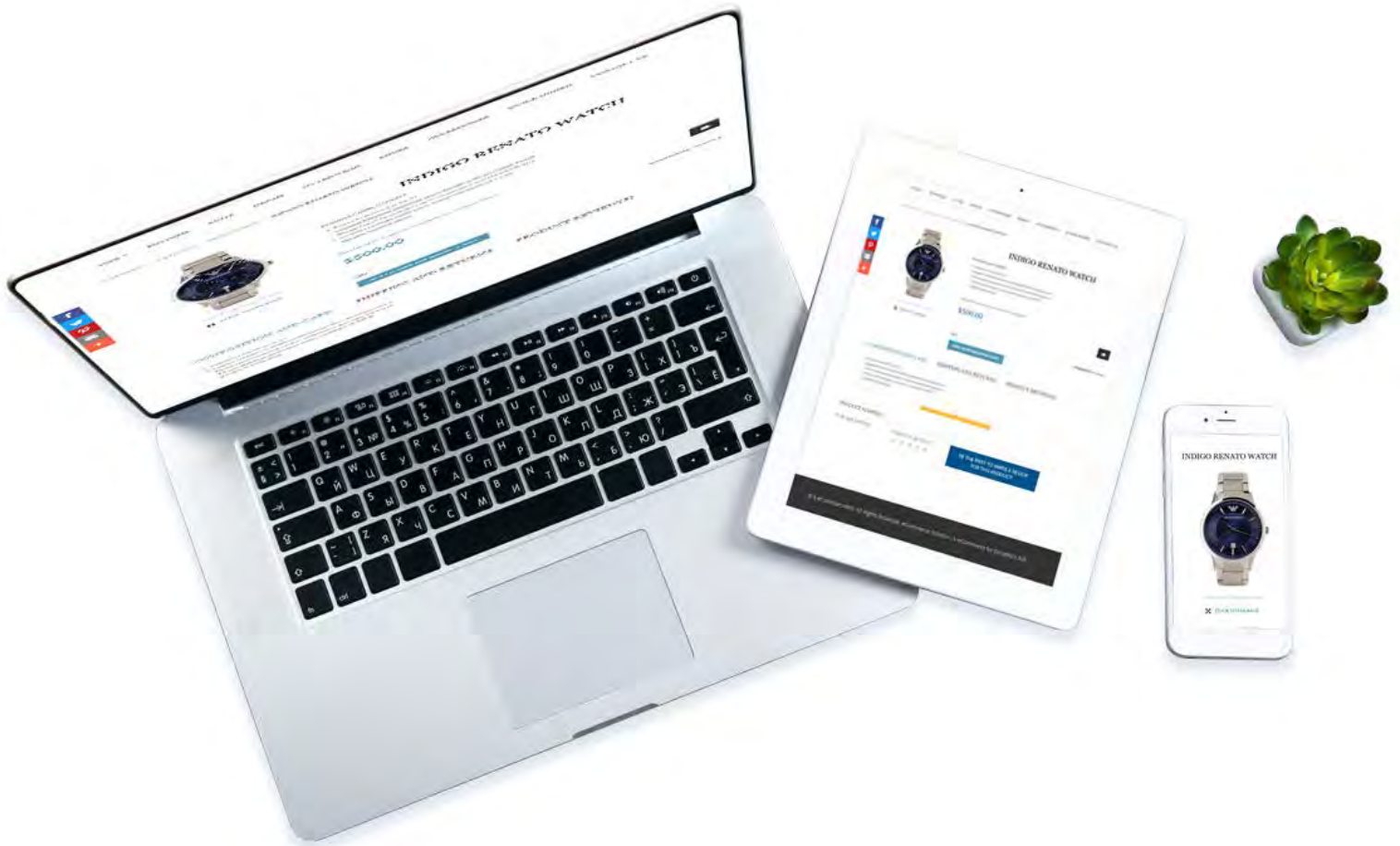




# k-eCommerce vs Shopify

Guide de comparaison



Si vous hésitez entre k-eCommerce et Shopify, ou si vous utilisez une solution Shopify et que vous envisagez de passer à k-eCommerce, il est important de comprendre que les deux plateformes de commerce électronique sont très différentes.

k-eCommerce est une solution de commerce électronique tout-en-un et complète adaptée au B2B et au B2C, avec une intégration native à Microsoft Dynamics et à SAP Business One.

Shopify, en revanche, offre des fonctionnalités de base pour les paniers d'achats et les catalogues de produits qui sont conçues pour le B2C, et que vous pouvez étendre et personnaliser au moyen de modules à la carte et de modules d'extension de tiers.

Ces deux solutions sont conçues pour des entreprises ayant *un modèle d'affaires et des exigences totalement différents*.

Comparons les principales différences entre k-eCommerce et Shopify en matière de technologie, d'interaction, de fonctionnalité et de partenariat.

TECHNOLOGIE

INTERACTION B2B

FONCTIONNALITÉ

PARTENARIAT

# Technologie

## Shopify

## k-eCommerce

### En un coup d'œil

- › Est une plateforme B2C ;
- › Requiert un connecteur tiers ;
- › Nécessite des modules d'extension de tiers pour la plupart des fonctionnalités ;
- › Prélève de 0,5 à 2 % par commande.

- › Offre des fonctionnalités B2B et B2C avancées ;
- › S'intègre nativement à votre progiciel de gestion intégré (ERP) ;
- › Comprend toutes les principales fonctionnalités du commerce électronique ;
- › Ne perçoit aucune commission sur vos transactions.

### Fondement

Shopify utilise Liquid, un langage exclusif développé spécifiquement pour cette solution. Le nombre de développeurs qui peuvent l'utiliser est ainsi considérablement limité.

k-eCommerce utilise Microsoft.NET, une technologie standard utilisée par des millions de développeurs dans le monde entier. La plateforme est ainsi beaucoup plus accessible aux développeurs.

### Connectivité ERP

La connectivité ERP n'est accessible que si vous faites l'acquisition d'un connecteur tiers. Sans connecteur, vous devrez saisir les commandes et gérer les données commerciales sur deux systèmes distincts.

Intégration bidirectionnelle native avec la suite Microsoft Dynamics et SAP Business One. Dès le départ, k-eCommerce est prête échanger des données commerciales en temps réel avec votre ERP, en automatisant les principaux processus commerciaux comme la saisie des commandes et la gestion des stocks.



# Interaction B2B

## Shopify

## k-eCommerce

### Fonctionnalité B2B

Offre uniquement la fonctionnalité de commerce électronique de détail (B2C). La fonctionnalité B2B nécessite Shopify Plus. Les connecteurs ERP pour Shopify Plus peuvent coûter des milliers de dollars par an, ce qui, dans certains cas, rend la connectivité ERP plus coûteuse que la solution de commerce électronique elle-même.

k-eCommerce spécialisée dans le commerce électronique interentreprises (B2B), offrant des fonctionnalités B2B avancées en plus des fonctionnalités de commerce électronique de détail (B2C).

### Comptes et utilisateurs

Un seul utilisateur par compte est autorisé. Aucun soutien pour l'approbation multiniveau des commandes.

Prend en charge les comptes d'entreprise ayant plusieurs utilisateurs et niveaux d'accès. k-eCommerce offre également un soutien modulaire pour l'approbation multiniveau des commandes.

### Prix

Ne prend en charge que la tarification standard. Le même prix est proposé à tous les clients.

Prend en charge une tarification complexe et personnalisée (par client et par groupe de clients).

### Personnalisation du catalogue de produits

Une seule offre de produits accessible uniformément par tous les clients.

Tout comme les prix, les catalogues de produits peuvent être personnalisés en fonction d'un client ou d'un groupe de clients, ce qui vous permet d'adapter votre offre de produits à diverses entreprises clientes.





# Plateforme de commerce électronique

## Shopify

## k-eCommerce

### Inclusion des fonctionnalités du commerce électronique

Fonctionnalités de base du panier d'achats et du catalogue incluses. La mise en œuvre du commerce électronique se fait également par ensemble de fonctionnalités, avec des modules à la carte et des modules d'extension de tiers pour les principales fonctionnalités.

Toutes les principales fonctionnalités de commerce électronique pour l'interaction B2B et B2C sont incluses, y compris quelques modules d'extension en option.

### Services de paiement

Paiement fonctionnel.

Paiement fonctionnel.

### Gestion du catalogue de produits

Nécessite une gestion des données à deux systèmes ou un connecteur ERP tiers. Sans ce connecteur, vous devrez entrer les nouveaux produits et mettre à jour l'inventaire sur les deux systèmes.

Tire parti de la reproduction du catalogue ERP ainsi que de la puissante gestion Web de l'information sur les produits. Cela permet d'automatiser la gestion des données sur l'inventaire et les produits en temps réel.

### Attributs et variantes des produits

Limite de 3 attributs et variantes de produit appliqués respectivement à 100 unités de gestion des stocks.

Un nombre illimité d'attributs et de variantes de produits peut être défini pour un nombre illimité d'unités de gestion des stocks, ce qui permet d'obtenir des capacités de recherche robustes basées sur ces attributs.

### Soutien multilingue

Aucun soutien multilingue; nécessite la création d'un site distinct pour chaque langue nécessaire.

Soutien natif pour l'anglais, l'espagnol et le français; d'autres langues étant possibles sur demande.

### Processus de paiement

Seul Shopify Plus permet de personnaliser le processus de paiement. Dans les autres versions, votre site Web partage avec d'autres entreprises une page de paiement multilocataire qui n'affiche pas votre marque.

Possibilité de personnaliser le processus de paiement, ce qui vous permet d'ajouter votre marque sur votre page de paiement, comme dans n'importe quelle autre partie de votre site Web.

# Partenariat de commerce électronique

## Shopify

## k-eCommerce

### Personnalisation

Disponible par l'intermédiaire de développeurs, d'intégrateurs et de concepteurs tiers.

Développement personnalisé illimité offert par l'équipe de développement interne.

### Maintenance

La compatibilité ascendante dépend de la poursuite du développement et du soutien du connecteur tiers.

Compatibilité ascendante garantie avec votre ERP.

### Service de soutien

Le soutien dépend des développeurs, des intégrateurs et des concepteurs tiers des modules d'extension que vous utilisez.

En tant que partenaire de commerce électronique, k-eCommerce offre une assistance interne tout-en-un par téléphone, par courriel et par clavardage.

### Frais de transaction

Vous payez des frais en plus d'un pourcentage sur chaque commande (de 0,5 à 2 %).

Ne perçoit aucune commission sur vos transactions. Les frais mensuels sont basés sur votre chiffre d'affaires annuel total et n'augmentent qu'en fonction de la croissance de votre entreprise.



# À propos

## En savoir plus sur le progiciel de gestion (ERP) intégré au commerce électronique

Joignez-vous à nous pour une visite interactive de 20 minutes de notre plateforme de commerce électronique.

**PLANIFIER UNE DÉMONSTRATION >**

**PARLER À UN EXPERT >**

## À propos de k-eCommerce

Dans le secteur d'activité du commerce électronique de Mediagrif, les produits k-eCommerce offrent des solutions de commerce électronique et de paiement tout-en-un intégrées à Microsoft Dynamics et SAP Business One. Depuis 1999, nous avons soutenu de nombreuses compagnies dans leur transformation numérique. Fondée sur les meilleures pratiques de l'industrie, k-eCommerce simplifie et accélère les paiements et ventes en ligne et offre aux compagnies de toutes tailles une plateforme omnicanale complète, soutenant autant les modèles d'affaires B2C que B2B.

Contactez-nous pour plus d'information [sales@k-ecommerce.com](mailto:sales@k-ecommerce.com)