



## MANOMANO LANCE SUPERPRO : LE PROGRAMME D'ABONNEMENT QUI FACILITE LE QUOTIDIEN DES PROFESSIONNELLS DU BÂTIMENT

ManoMano, la marketplace de référence pour le bricolage, la maison et le jardin, confirme l'orientation de son offre sur le secteur du B2B et muscle ses services dédiés à ses clients professionnels du bâtiment. La marque dévoile SuperPro, un programme d'abonnement exclusif pour alléger le quotidien des professionnels. Engagée auprès des artisans du BTP depuis le lancement de la plateforme ManoManoPro en 2019, la marque, qui a initié la digitalisation de tout un secteur, franchit une nouvelle étape avec cette offre servicielle.

### SuperPro, un programme 100% pensé pour les pros !



Cible stratégique et prioritaire pour ManoMano, les clients professionnels ont désormais accès à un ensemble de services exclusifs en souscrivant au nouveau programme d'abonnement de la marque, baptisé SuperPro.

Disponible depuis septembre, SuperPro permet de s'affranchir des frais de livraison sur l'intégralité des commandes, en illimité\*. Les professionnels abonnés peuvent ainsi réaliser autant de commandes que nécessaire et répondre avec agilité aux demandes de leurs clients. Cette offre est disponible en souscription mensuelle pour 59€ HT ou annuelle pour 590€ HT. En plus de la livraison gratuite, SuperPro donne accès à des avantages premium tels que 3% de cashback sur chaque commande, des promotions exclusives, un service après-vente VIP et d'autres offres inédites qui viendront enrichir le programme dans les mois à venir.

Ce nouveau programme vise à soutenir les besoins spécifiques de cette cible qui jongle quotidiennement entre journées surchargées, contraintes techniques et complexités administratives. Plus qu'une marketplace produit, ManoMano entend se positionner comme l'allié indispensable des professionnels.

*\*hors produits lourds et encombrants ou en livraison express (en moins de 24h).*



*"Les professionnels du bâtiment représentent une part de marché croissante pour ManoMano, et c'est une cible que nous connaissons sur le bout des doigts. Nous savons que l'expérience de livraison, tant au niveau des coûts que des délais, est un vrai frein pour ces clients. Cette nouvelle offre de services va nous permettre d'encore mieux servir nos clients et d'en recruter de nouveaux. Notre objectif est simple : devenir LE partenaire privilégié des pros et proposer une expérience client extrêmement différenciante vis-à-vis de nos concurrents"*

**Christian Raisson - Co fondateur de ManoMano**

## **Le virage stratégique vers le B2B initié dès 2019 porte ses fruits et s'impose comme levier de croissance**

Dès 2019 et en ligne avec le plan stratégique du groupe, ManoMano a fait le choix de s'adresser aux clients professionnels avec une offre de produits et de services spécialement adaptée à leurs besoins quotidiens. Disponible sur le site dédié et l'application mobile, ManoManoPro marque un tournant stratégique pour la marketplace qui s'appuie sur son ADN tech pour développer un panel d'outils numériques et ainsi accélérer le virage du digital pour tout un secteur. La fluidité du parcours d'achat, les retours gratuits ou encore l'outil wishlist pour anticiper les produits nécessaires à certains chantiers sont autant d'atouts qui ont séduit 1 artisan du BTP sur 2, déjà inscrits sur la plateforme.

En 6 ans, l'activité B2B de ManoMano a pris une place centrale dans la stratégie de croissance de l'entreprise et atteint aujourd'hui près de 25% du volume d'affaires en France. Alignée avec la stratégie de développement à l'international du groupe, l'offre dédiée aux professionnels se déploie également en Espagne, en Italie, au Royaume Uni et en Allemagne.



*"Le marché des professionnels du bâtiment en France et en Europe est un marché qui ne cesse de croître et qui va continuer à grandir dans les années à venir. Notre ligne de conduite reste alignée avec le plan stratégique : concentrer nos efforts sur ces clients, notre cible prioritaire et notre principal levier de croissance"*

**Philippe de Chanville - Co fondateur de ManoMano**

### **À propos de ManoMano :**

Créé en France en 2013, ManoMano est la marketplace en ligne de référence pour le bricolage, la maison, et le jardin. Cofondé par Philippe de Chanville et Christian Raisson, ManoMano, en fédérant plus de 5 000 marchands, rassemble la plus grande offre de produits de bricolage & de jardinage en ligne, soit plus de 19 millions de références. ManoMano opère sur 6 marchés (France, Belgique, Espagne, Italie, Allemagne, Royaume-Uni).