



Comment Tape à l'oeil digitalise ses points de vente tout en redonnant le pouvoir aux vendeurs ?

TAO
TAPE À L'OEIL
ORIGINAL KIDS

Mode et accessoires pour enfants
240 magasins en France
24 magasins en Belgique
11 en Pologne

Solution SoCloz : **Tablette Vendeur**



Créé en 1996, Tape à l'oeil, enseigne de prêt-à-porter pour enfants de 0 à 14 ans, présente des collections tendances et accessibles. Implantée dans de nombreux pays (France, Russie, Pologne, Arabie Saoudite, Liban, Maroc..), la marque française propose un large choix de produits : vêtements, chaussures et accessoires. L'ambition de la marque ? Séduire les clients avec des produits généreux notamment par leurs détails toujours barrés ou raffinés et par leur qualité, le tout au prix le plus juste : le prix Tape à l'oeil.

LA MOBILITÉ, UN ENJEU FORT POUR FLUIDIFIER L'EXPÉRIENCE CLIENT EN MAGASIN

Le retail de demain recentre le vendeur au coeur du magasin. Les solutions digitales déployées en boutique et les outils qui en découlent, confèrent davantage de pouvoir aux vendeurs dont le périmètre d'intervention s'élargit en faveur de la satisfaction client.

Le choix de Tape à l'oeil ? Mise en place des tablettes/mobiles vendeurs en magasin permettant la prise de commande en mobilité.

"La mobilité vendeur est un enjeu fort pour atteindre nos objectifs omnicanal. Notre cliente est par nature omnicanale; nous devons pouvoir l'accompagner en magasin" - **Cécile Pruvost, chef de projet commerce de l'enseigne.**

Lancé en octobre 2018 avec SoCloz, le projet In Store Order a été déployé en seulement 2 mois et les résultats sont déjà très prometteurs.



www.socloz.com



Nous souhaitons déporter un maximum de fonctionnalités en mobilité afin de fluidifier l'expérience en surface.

Edouard Machy, Responsable omnicanal - Tape à l'oeil

Aujourd'hui, Tape à l'oeil souhaite déporter un maximum de fonctionnalités en mobilité et ainsi déplacer les services omnicanal en magasin : prise de commandes, Click & Reserve, gestion des stocks, paiement, etc..

La mise en place de l'In-Store Order & POS chez nos clients génère en moyenne près de 5% du CA des magasins tandis que seulement 10% des enseignes sont équipées.

COMMENT ÉLIMINER LA RUPTURE EN BOUTIQUE ?

SoCloz propose à ce jour deux dispositifs : le Stock Unifié (Ship from Store) et la Prise de Commande via des tablettes vendeurs.

Tape à l'oeil équipe ses points de vente avec un nouvel outil interactif et adapté aux nouveaux besoins de la marque : la tablette vendeur. Avec le catalogue complet de l'enseigne sur l'application, le vendeur, libéré de sa caisse mobile, peut se déplacer et commander les produits non disponibles en boutique. Ce qui lui permet notamment d'éviter la rupture mais aussi de fluidifier son expérience en boutique.

En effet, l'utilisation des tablettes/smartphones génère plus de commande en mobilité et permet d'offrir des fonctionnalités afin d'optimiser le temps et non pas uniquement la gestion de la rupture : des fonctionnalités back office de caisse en mobilité comme la prise de commande, sa remise au client, etc.

CHIFFRES CLÉS TAPE À L'OEIL

70% des commandes clients sont livrées en magasin.

75% du trafic de l'écosystème digital provient du mobile (site+application).

LES PROCHAINES ÉTAPES DU PROJET MOBILITÉ

Tape à l'oeil souhaite poursuivre le déploiement de nouveaux services afin d'optimiser la livraison, la gestion de la rupture et mettre en place le paiement en mobilité.

