



Comment la mise en place des tablettes vendeurs participe au réenchâtement de l'expérience client en magasin ?

pimkie®

1971
naissance de la marque *

5 212
collaborateurs *

180
métiers *

750
magasins *

30
pays dans le monde *

2006
création du site
e-commerce *

563
millions d'€ de CA

SOLUTION SOCLOZ

Tablette Vendeur

Prise de commande en rayon

PIMKIE : FEEL FREE TO BE YOURSELF

Pimkie c'est avant tout une enseigne de mode féminine, internationale et omnicanale suivie par plus d'un million de followers sur les réseaux sociaux. C'est aussi une marque qui propose une expérience shopping connectée et simple : une enseigne qui se veut proche de ses clients et clientes tout le temps et partout pour un catalogue produits qui s'est diversifié au fil des années.

LE CHALLENGE PIMKIE : UNE MARQUE TOURNÉE VERS L'AVENIR ET LE DIGITAL

Les années 2010, une décennie qui marquera un vrai tournant pour l'enseigne : - nouvelle identité visuelle - nouveau concept magasin - nouveau programme de fidélité remplaçant la satisfaction client en magasin au cœur de ses enjeux. L'enseigne poursuit son expansion en développant des partenariats à l'international mais aussi en accélérant la transformation digitale de son réseau de distribution. Un seul objectif : des clients heureux et satisfaits par une expérience shopping unique en ligne ou en magasin.

LA TRANSFORMATION DIGITALE AU CŒUR DES ENJEUX DE L'ENSEIGNE

Concrètement, c'est quoi ?

- Renouveler l'expérience client en boutique
- Limiter la rupture de stock et étendre la gamme
- Satisfaire 100% des clients online et offline
- Créer de la mobilité en magasin
- Replacer le vendeur au cœur de l'action



“Nous avons pensé l'ensemble de nos métiers, du stylisme à la vente, de la supply chain au merchandising, de façon à rester connecté avec le client en permanence, que ce soit en magasin ou sur le site marchand.”

Pimkie

TABLETTE VENDEUR ET MOBILITÉ : LE VENDEUR AU CŒUR DE L'ACTION !

Face à des clients de plus en plus exigeants, Pimkie a souhaité redonner du pouvoir à ses vendeurs en les replaçant au cœur de l'action. La tablette vendeur disponible en mobilité dans les rayons du magasin leur est alors apparue comme la fonctionnalité la plus adaptée : faciliter l'accès du client à l'ensemble du catalogue produits. Un dispositif qui permet la prise de commande en mobilité d'un article non disponible en stock, en rupture ou encore non référencé dans le magasin concerné. Une solution qui facilite l'accompagnement client, le dialogue et permet à l'enseigne d'écouler ses stocks et d'élargir sa gamme.

LES +



+10% de CA en magasin en limitant l'impact des ruptures de stock avec la prise de commande en mobilité



Des fonctionnalités back-office de caisse disponibles en mobilité : traitement d'une commande, remise au client, etc



Moins d'attente en caisse.



Une interface centralisée pour le vendeur avec un outil complet et simple d'utilisation, le tout disponible au sein d'une seule et même plateforme.

La prise de commande en mobilité s'impose comme l'un des services les plus prisés par les enseignes en raison de sa capacité à apporter une réponse forte à la rupture en magasin, à fluidifier l'expérience en boutique et à libérer les vendeurs de la caisse fixe pour une plus grande qualité de services (optimisation du temps, conseil,...).

LES RÉSULTATS DE LA MOBILITÉ CHEZ PIMKIE EN 2019

+ de 100 000 transactions déjà effectuées

+ de 600 magasins Pimkie en Europe, équipés de la tablette vendeur, sur non plus 3 mais désormais 6 pays.

DES SERIAL SHOPPER ET DES CHIFFRES

98% des français achètent toujours en magasin et préfèrent l'expérience en boutique

77% des consommateurs français ont renoncé, en 2018, à un achat faute de stock en boutique.



www.socloz.com
sales@socloz.com
01 84 17 60 19

SoCloz est une plateforme omnicanal de digitalisation des points de vente : Web to Store, Web in Store & POS, Ship from Store. Grâce à sa richesse fonctionnelle et à son interface intuitive, SoCloz confère aux vendeurs le pouvoir de gérer leurs tâches quotidiennes et d'actionner un ensemble complet de services destinés à transformer l'expérience du consommateur en point de vente. La solution SoCloz propose une palette de fonctionnalités, telles que la e-reservation, la prise de commande en mobilité, le paiement en rayon, l'unification des stocks, etc. Aujourd'hui, leader en Europe, SoCloz compte plus de 150 clients répartis sur près de 20 pays, ce qui représente environ 30 000 points de ventes déployés et plus de 10% du marché retail.