



**Le meilleur de  
la technologie  
omnicanale  
au service de  
l'expérience  
vendeur**

So  
Cloh

# Notre ADN

Chez SoCloz, nous pensons qu'une expérience vendeur n'est appréciée que si elle répond aux besoins de son marché.



Un marché retail **performant** qui évolue vite et qui ne peut être entendu que si nous nous **engageons** à l'écouter. L'écouter pour tisser une relation de confiance avec nos enseignes clientes, nos talents mais aussi nos partenaires. Une proximité, pilier fondateur d'un avenir retail résolument **innovant** et **agile**. Depuis 10 ans nous faisons tout pour offrir au vendeur en magasin le meilleur de la technologie omnicanale.

# Histoire

**2012**

Création de SoCloz

**2015**

Click & Collect

**2017**

Prise de commande et encaissement en mobilité

**2020**

Entrée du Groupe Savoye au capital de SoCloz

**2014**

E-reservation

**2018**

Order Management System (OMS)

# Commerce Retail unifié Omnicanal



150 — 18 — 64 — 35 000  
Enseignes Pays SoCloziens Magasins

## Avantages



Une interface  
magasin  
intuitive



Une plateforme au  
fonctionnel complet  
et performant



Un accompagnement  
adapté à chaque  
structure



Une forte  
expertise  
du secteur  
retail

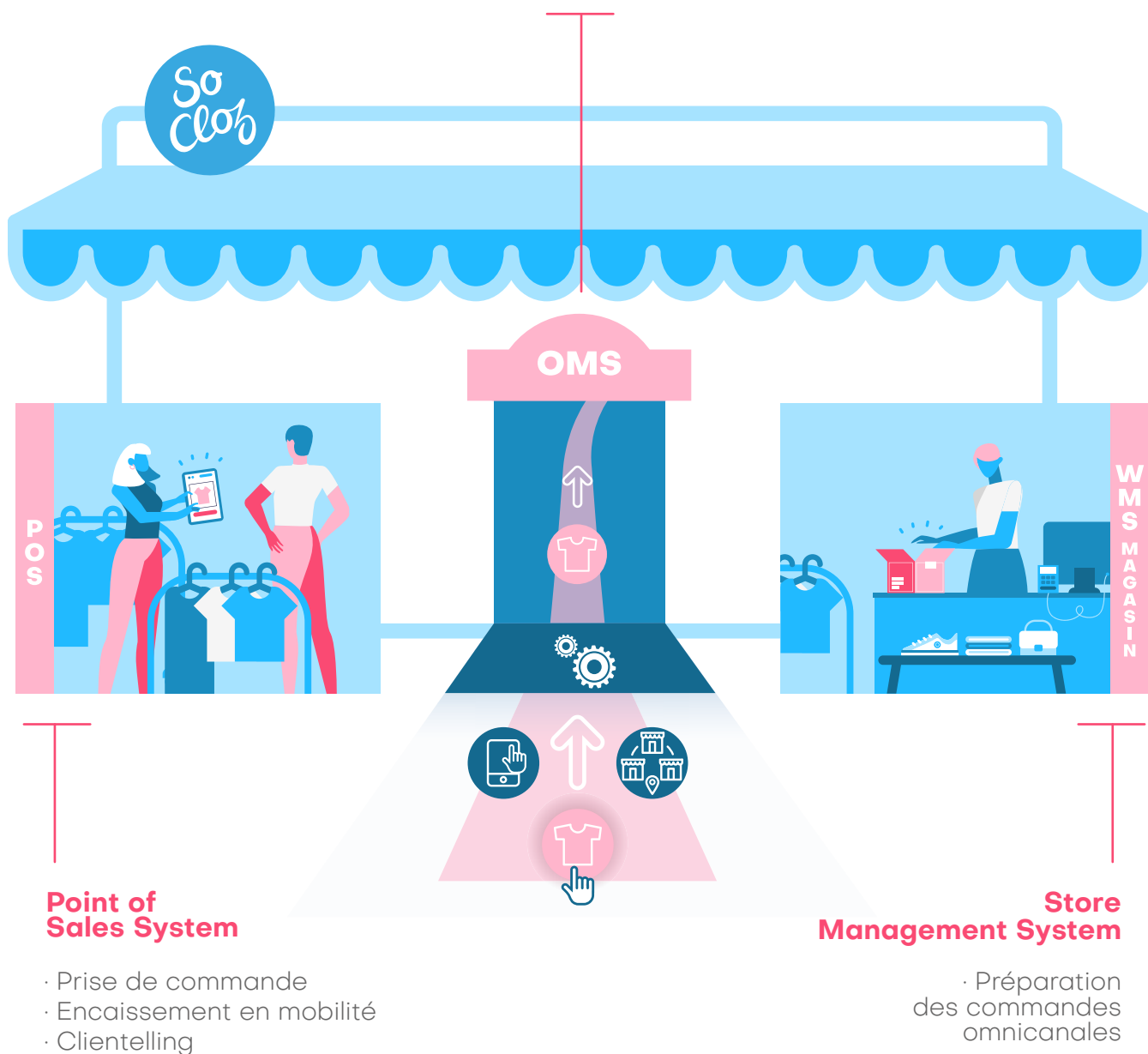
**Nous avons pour ambition de devenir l'unique logiciel vendeur en magasin, le plus intuitif et innovant du marché en France comme à l'étranger**

Jérémie Herscovic, Président de SoCloz

## Order Management System

### Orchestration des commandes omnicanales

· E-reservation · Click and Collect · Ship from Store



# Étapes clés



## Faisons connaissance en 3 étapes

- Rendez-vous de présentation
- Formalisation de votre besoin
- Une démo de la plateforme SoCloz

*Sales*



## Construisons ensemble

- Kick off de lancement de projet
- Workshops fonctionnels et techniques
- Tests et formations des vendeurs

*Project Success Manager*



## Restons connectés

- Business review régulière
- Bilan annuel
- Partage des bonnes pratiques omnicanales

*Customer Success Manager*

**S'adapter à votre architecture IT, vous écouter et anticiper vos besoins fonctionnels sont notre priorité pour que votre stratégie omnicanale contribue toujours plus à votre croissance**

Grégory Bruno, CTO de SoCloz

# Écosystème IT





**1998**

Naissance  
de la marque



**250**

Collaborateurs



**6**

Pays



**81**

Magasins

Le Temps des Cerises a choisi la plateforme SoCloz il y a trois ans pour accompagner sa transformation omnicanale. L'implémentation des scénarios omnicanaux (E-réservation, Click & Collect, Prise de commande et encaissement en mobilité) place le vendeur au cœur des enjeux de transformation digitale en magasin pour optimiser la satisfaction client.

**La E-réservation** a généré plus de **4%** de chiffre d'affaires.

**La mise en place du système de prise de commande et d'encaissement en mobilité a généré sur les six premiers mois, entre 2 et 5 % de chiffre d'affaires additionnels au sein de notre parc de magasins.**

LTDC.



**1970**

Naissance  
de la marque



**70**

Collaborateurs



**20**

Pays



**43**

Magasins affiliés  
et en propre

**L'OMS va nous permettre d'offrir une expérience shopping plus fluide et unifiée à notre clientèle : un enjeu fort de croissance et de fidélisation pour notre groupe.**

Caroline Bellouet, Responsable  
E-commerce chez Garella

Garella a fait le choix de l'Order Management System (OMS) pour optimiser la gestion de ses stocks, enjeu de croissance majeur pour l'enseigne. Depuis la crise sanitaire, l'OMS s'est avéré être un véritable allier pour destocker les magasins.

**20% des commandes** sont expédiées depuis les points de vente, un chiffre qui ne cesse d'augmenter, en particulier en période de promotions exceptionnelles avec des pics à **30%**.



**1980**

Naissance  
de la marque



**2000**

Collaborateurs



**20**

Pays



**+ 300**

Magasins  
en Europe

L'enseigne Courir a vite compris que l'omnicanal était un puissant levier de développement en faisant en sorte de s'adapter aux nouveaux usages de consommation de sa clientèle. Son objectif ? Déployer l'ensemble de la plateforme omnicanale SoCloz sur l'ensemble de son réseau de magasins.

**L'objectif : générer 15%** de chiffre d'affaires additionnel en portant à un million le volume de leurs commandes omnicanales d'ici à 2023. **Ce volume représenterait alors plus de 60% de leur chiffre d'affaires toutes commandes digitales confondues.**

**Notre ambition ? Devenir le leader omnicanal de la sneaker à l'international. L'ergonomie de l'application et sa facilité d'utilisation par nos équipes terrain a conforté notre volonté de vouloir poursuivre notre collaboration avec SoCloz**

Samy Barthel, Responsable Digital et E-commerce chez Courir.

## SoCloz en quelques chiffres



L'Order Management System (OMS) SoCloz  
**+25% de CA on et off line**



Préparation des commandes omnicanales en magasin : **réduction de 50% du délai de traitement des commandes en mobilité**



Prise de commande et encaissement en mobilité  
**+7% de CA en magasin**



# Références

**AIGLE**  
DEPUIS 1853

**Besson**  
-chaussures-

**CHAUSSEXPO**

**COURIR®**

**DIPT  
DYU  
ET**

Le temps des  
**perises**

**La Foir' Fouille**

**MAISONS  
DU MONDE**

**pimkie®**

**SMCP**  
sandro · maje · claudie pierlot · de fursac

**ZADIG & VOLTAIRE**  
PARIS

*Etam*

**Contactez-nous :**

**Gaspard D'humieres,**

Sales Director France

[sales@socloz.com](mailto:sales@socloz.com) – 06 66 51 53 78

[socloz.com](http://socloz.com)

**So  
Cloz**