



pimkie[®]



Comment la mise en place de la caisse mobile participe au réenchâtement de l'expérience client en magasin ?

Pimkie : feel free to be yourself

Pimkie c'est avant tout une enseigne de mode féminine, internationale et omnicanal 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.

1971
Naissance
de la marque

5 212
Collaborateurs

30
Pays

750
Magasins

2006
Site
e-commerce

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 replaçant la satisfaction client en magasin au coeur 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 tranformation digitale au coeur 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 coeur 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.



Le vendeur est au coeur 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 coeur de l'action. La prise de commande et l'encaissement en mobilité en magasin leur sont apparus comme le scénario omnicanal le plus adapté : 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 mise en place qui facilite l'accompagnement client, le dialogue et permet à l'enseigne d'écouler ses stocks, d'élargir sa gamme et de limiter l'attente en caisse. La prise de commande en mobilité s'impose comme

Les +



+10% de CA en magasin en limitant l'impact des ruptures de stock



Des fonctionnalités back-office de caisse disponibles en mobilité



Moins d'attente en caisse



Une interface centralisée pour le vendeur avec un outil complet et simple d'utilisation

l'un des scénarios omnicanaux 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 200 000 transactions déjà effectuées

+ de 600 magasins équipés de la tablette vendeur en Europe

Des serial shoppers 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



sales@socloz.com
01 84 17 60 19

SoCloz est une plateforme omnicanale au service du commerce unifié réunissant au sein d'une seule et unique interface intuitive : un système de prise de commandes et d'encaissement mobile et desktop, un OMS orchestrateur de commandes web et magasin et un système de préparation des commandes omnicanales en point de vente. Leader en Europe, SoCloz c'est plus de 150 enseignes et 35 000 magasins répartis dans 18 pays dans le monde. Tel un véritable chef d'orchestre, elle accompagne les enseignes dans leur transformation digitale avec la mise en place de l'ensemble des scénarios omnicanaux tels que : la E-reservation, le Click and Collect, la prise de commande en mobilité, le paiement en rayon ou encore le Ship from Store et bien d'autres.