

Contexte

6 magasins sous enseigne Skiset

Utilisateur depuis Mai 2018

Activité vente et location
d'articles de sport

& Situation initiale solutions mises en place

Madame THEVENART est une experte en matière d'utilisation de logiciel pour la gestion de son activité magasin. Pour elle, il était important de choisir une solution en règle avec la législation en vigueur depuis janvier 2018 sur les logiciels de caisse, capable d'accompagner la croissance de ce groupe familial (qui dispose maintenant avec ses 6 magasins supplémentaires de 13 points de vente), capable également d'adapter et optimiser le fonctionnement et la gestion de l'activité du magasin. Elle avait des demandes fonctionnelles précises sur ce sujet. Après avoir rencontré les principaux concurrents du métier, elle a choisi le logiciel qui répondait à ses besoins fonctionnels immédiats, doté d'un service client fiable et d'une structure adaptée à un groupe de cette taille.

La capacité d'innovation et à s'engager de l'entreprise Ginkoia sur ses logiciels a également été un critère essentiel.



Les quelques plus qui ont fait la différence :

- Les statistiques fines d'activité adaptées à son métier
- La synchronisation en continue des données du groupe
- L'adaptabilité du back office Ginkoia permettant une gestion poussée et adaptée aux méthodes de travail des différents magasins, en vente comme en location.
- Les modules métiers : l'application mobile pour la location pour une efficacité accrue en magasin et offrir des services de location en dehors du magasin ; les redescendentes des réservations Skiset et Notrespère, pour réduire les saisies.

A PROPOS de Terre de Haut

Terre de Haut sous Skiset, c'est une équipe expérimentée, passionnée de la montagne et de la glisse. Spécialiste de la location de ski, Terre de Haut dispose d'une large gamme de matériel récent et de qualité, pour tous les styles ; l'enseigne propose de quoi pratiquer toutes les techniques de glisse.

Témoignage du client

Propos recueillis auprès de Laure Thevenart

« Nous avons rencontré l'ensemble des éditeurs de logiciels pour la location de ski avec notre expression de besoins.

Les différentes démonstrations de la partie gestion back-office nous ont rapidement convaincus. Nous avons des besoins évolués sur la partie pilotage avec la nécessité de réaliser des tableaux de bords très fins.

Le logiciel de magasins Ginkoia nous permet de produire un suivi quotidien simple et des analyses d'une grande profondeur d'étude. La synchronisation en continue des données du groupe était un bon point ; avec l'ancien logiciel, les informations transmises ne synchronisaient pas, alors que deux de nos magasins sont à peine à 100 mètres l'un de l'autre ! Ceci nous offre une gestion très fine de notre parc location, de nos stocks et améliore le service rendu au client. Par exemple, un client regrettant immédiatement son choix de skis peut les échanger dans la minute qui suit dans un autre magasin du groupe.

La possibilité de demander des évolutions sur les fonctionnalités de GINKOIA paraissait plus facile et abordable qu'avec les autres éditeurs.

Lorsqu'on a parlé aux équipes de GINKOIA de nos problématiques de puces RFID, de déclassement de ski, rotation de ski etc..., elles ne nous ont pas fermées la porte. Ces points ont été des éléments déclencheurs dans notre décision.

Par rapport à l'offre proposée par les autres logiciels, le produit mobilité que proposait GINKOIA était plus pratique, de par sa taille plus petite et ses fonctionnalités au quotidien (fluidité, praticité...). C'est une application « magique » pour les clients et très pratique pour les skimans, d'autant que parmi nos six magasins, trois d'entre eux n'ont pas de podium informatisé. C'est donc dès le premier hiver que nous avons fait le choix de prendre ce module. Cet outil répondra complètement à nos attentes avec le lecteur de carte bancaire relié à l'appareil.

Côté déploiement, la mise en place technique s'est bien passée avec le technicien Ginkoia. Le technicien a même pris le temps de voir avec moi quelle était la taille de mes anciennes étiquettes de caisse avant d'en commander à la bonne dimension !

La prise en main a été facile pour mes équipes et moi. Le formateur nous a accompagné en étant à l'écoute de nos pratiques, de nos habitudes de travail tout en nous conseillant quelques améliorations. J'ai pu faire des listes de choses à faire pour mes responsables de magasin. Nous avons travaillé à optimiser le circuit de location pour avoir un meilleur service client. De même, au quotidien, nous avons mis en place un fond de caisse variable, pour bien contrôler nos encaissements. Enfin, en créant une procédure directement sur le logiciel, ils pourront m'envoyer le chiffre d'affaires et les statistiques sous le même format toutes les semaines.

Par rapport à l'utilisation que j'avais avec mon ancien logiciel, je suis très satisfaite de ce changement ! »

POINTS CLÉS

- » Qualité de l'accompagnement au changement
- » Gains de temps significatifs dans la gestion back-office du magasin
- » Fonctionnement intuitif et logique, adapté au métier de ce commerçant
- » Synchronisation en continue des mouvements de stocks
- » Des innovations pour une meilleure expérience client en magasin
- » Une société structurée, avec la capacité de faire évoluer le produit.

910 rue des Prés Moulin - 74190 PASSY
T. +33 (0)4 50 53 87 53 - F. +33 (0)4 50 53 87 62
ginkoia@ginkoia.fr - www.ginkoia.fr

N° Agrémentation Formation : 82 74 00837 74 SAS au capital de 375 262€

RCS Bonneville B 351 663 588 - SIRET 351662588 0058

N° Identifiant : TVA FR 55 351 663 588 - NAF 5829



Ginkoia
PLUG AND SELL COMPANY