

Contexte

5 magasins Sport 2000

Utilisateur Ginkoia
depuis Avril 2008

Utilisateur Mobilité vente
depuis Juin 2018

& Situation initiale solutions mises en place

Pierre Lachaume est utilisateur Ginkoia depuis 11 ans et a 5 magasins Sport 2000. Les linéaires chaussure de ses magasins sont loin de la réserve. Ce qui génère beaucoup de déplacements, les vendeurs perdent du temps et laissent les clients pendant plusieurs minutes. En juin 2018, il a souhaité tester la tablette vendeur. Aujourd'hui, il a choisi d'équiper ses 3 plus grands magasins avec **la solution mobilité vente de Ginkoia**.

Durant ces derniers mois d'utilisation, il a remarqué que l'application permet à ses équipes de gagner du temps, de simplifier leurs tâches quotidiennes donc d'améliorer sa rentabilité. Après plus d'une année d'utilisation, il souhaite maintenant équiper les vendeurs de ses 2 autres points de vente.

Les avantages de la tablette vendeur selon Pierre Lachaume :

- Ne pas quitter son client
- Vérifier le stock à la taille couleur immédiatement
- Proposer un article similaire en cas de rupture de stock
- Effectuer des transferts inter-magasins
- Réétiqueter des produits en toute simplicité
- Établir des listes (liste de soldes, liste de réétiquetage...)
- Effectuer des retours fournisseurs
- Vérifier le RAL directement en rayon

A PROPOS de Sport 2000

Le groupement coopératif Sport 2000 voit le jour en 1966 autour de trois grands noms du football français : Pierre Batteux, Just Fontaine et Jean Djorkaeff. Enseigne spécialiste multisports, Sport 2000 est un groupement de commerçants indépendants : le modèle économique le plus dynamique du marché. Sport 2000, c'est donc avant tout des femmes et des hommes solidaires, partageant des valeurs communes.



Témoignage du client

Propos recueillis auprès de Pierre Lachaume

« J'utilise surtout la fonction «vente & conseil» de la mobilité. Le produit est très bien pour rester avec le client et ne pas avoir à aller en réserve pour vérifier le stock, notamment dans le rayon chaussures. L'application nous permet de vérifier immédiatement si nous avons la taille et dans le cas contraire, lui proposer un autre produit. Pour satisfaire les besoins du client, nous pouvons directement faire un transfert inter-magasins et lui donner une date de livraison. Nous utilisons la mobilité de Ginkoia également pour d'autres rayons, comme la mode, qui nécessite d'avoir un stock en réserve. **L'application est utile pendant l'acte de vente et également le matin lors du réassort en rayon.** Nous l'utilisons aussi au niveau de la liste des produits pour extraire des listes de soldes ou d'étiquetage. Chez nous, le mobile et son application vendeur connecté a remplacé l'OPN ou vient en complément pour certaines tâches. L'appareil nous permet de faire nos retours fournisseurs.

Aujourd'hui, 3 magasins sur 5 l'ont, notamment les plus grands, avec des réserves placées loin du rayon chaussures. Cette année, je vais équiper les 2 autres magasins, car même s'ils sont plus petits, ils ont aussi une réserve pour les chaussures et nous nous apercevons que l'on gagne en efficacité au quotidien avec l'application. **Le vendeur qui n'a pas son mobile vendeur avec lui se sent un peu seul.** Aujourd'hui, on en a bien pris l'habitude et ça leur manque quand ils ne l'ont pas.

Grâce à l'application mobile vendeur, je pense que demain, nous pourrions réduire le nombre de postes fixes sur la surface de vente.

En plus des fonctions citées avant, il fait aussi téléphone (carte SIM ou What's App). Les vendeurs n'ont donc plus qu'un seul appareil et l'ont toujours sur eux.

Pour utiliser cet appareil, il faut un WiFi professionnel. La centrale Sport 2000 a travaillé avec Ginkoia et Timcod pour proposer une offre technique clé en main. Il suffit de prendre contact avec Timcod et ils transmettent un devis. Ils interviennent une petite journée selon la taille du magasin. Cette offre permet également de proposer un service supplémentaire à nos clients avec le WiFi ouvert dans le magasin. »

POINTS CLÉS

- Rester constamment avec le client
- Vérifier le stock immédiatement
- Effectuer des transferts inter-magasins
- Réétiqueter des produits
- Recevoir et émettre des appels téléphoniques
- Gagner du temps sur les tâches quotidiennes

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