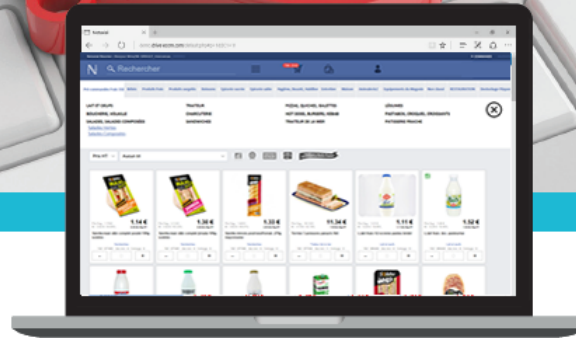


NOUVEAU ETUDE DE CAS N°1



Notre client, centrale de distribution de commerces indépendants dispose d'un catalogue de l'ordre de 8000 références, 1200 clients et jusqu'à 350 commandes par jour. Dans un marché très concurrentiel, il souhaite préserver ses marges et pour cela décide de s'équiper de la solution Netaxial Booster qui sera en quelques mois déjà adoptée par la moitié de ses clients.



PHASE 1 PREPARATION

- ANALYSE DE L'EXISTANT**
 Nous avons examiné les différentes possibilités pour créer le catalogue en ligne à partir de l'existant du client et d'autres sources.
- PARAMETRAGE**
 Nous avons paramétré le système en fonction des règles métiers du client : tarification, gestion des minima de commandes, etc...
- RECETTE**
 Le système a été validé et testé conjointement avec le client. Différents jeux de test ont été joués en condition réelle d'utilisation.



PHASE 2 UTILISATION

- COMMUNICATION**
 En parallèle de la préparation, nous avons fourni un document à notre client pour qu'il puisse informer ses propres clients des avantages de ce nouveau canal de passation de commandes.
- FORMATION RAPIDE**
 Très vite grâce à des tutoriels vidéo et notre support en ligne, le client et son réseau de clients ont très rapidement adoptés la solution pour un gain réciproque.
- COMMANDES AUTOMATISÉES**
 Le grossiste et ses clients gagnent un temps important dans la passation et gestion des commandes, notamment grâce à l'historisation des commandes et la création de paniers type.



PHASE 3 OPTIMISATION

- COMMUNICATION SIMPLIFIÉE**
 Une réduction de moitié des coûts d'impression, un catalogue mis à jour à tout moment et opérationnel en un temps record.
- ADOPTION PROGRESSIVE ET RAPIDE**
 Plus de la moitié des clients actifs ont déjà privilégié Netaxial Booster comme canal principal de commande. Les commerciaux l'utilisent également lors de leurs visites.
- DES REVENUS COMPLEMENTAIRES**
 Notre client a choisi de prendre une marge de quelques euros par mois sur chaque client utilisant la plate forme et de monnayer les meilleures places sur la page d'accueil avec ses fournisseurs.

LES BENEFICES POUR CE CLIENT SE CHIFFRENT EN PLUSIEURS MILLIERS D'EUROS ANNUELS

Réduction des coûts d'impression des catalogues - Réduction des frais d'envoi - Amélioration du travail des assistantes en charge des commandes - Optimisation des tournées des commerciaux - Pas de frais d'infrastructure technique - Image de marque valorisée - Augmentation des ventes des produits mis en avant - Ventes d'espaces publicitaires à ses fournisseurs en page d'accueil - Revente de la solution Netaxial Booster avec une marge sur chaque abonnement.