

DONNE LA PAROLE À SES CLIENTS

BABOLAT



E-COMMERCE BTOB MULTICANAL AVEC ISOTOOLS & COUPLÉ À YOURCEGID RETAIL BABOLAT MONTE AU FILET AU NIVEAU INTERNATIONAL

« BABOLAT est champion de l'innovation permanente dans le tennis depuis plus d'un siècle et réalise 80% de ses ventes à l'international. Le site e-commerce BtoB représente une brique clé dans le développement de la marque sur Internet et dans la recherche d'une proximité forte avec ses clients professionnels. Propulsé par ISOTOOLS et couplé au système de gestion, le site e-commerce BtoB nous permet de fournir des services gagnants qui décuplent les échanges avec BABOLAT. »

*Jean-Marc ZIMMERMANN
Directeur des Systèmes d'Information*

LES SOLUTIONS MISES EN PLACE

Portail intra/extranet e-Commerce



LA SOCIÉTÉ BABOLAT

Fondée en 1875 et à l'origine du cordage en boyau naturel pour les raquettes de tennis, BABOLAT s'est imposée au niveau international comme une marque incontournable de l'équipement de tennis. Avec un chiffre d'affaires annuel d'environ 150 millions d'euros, BABOLAT est aujourd'hui le leader mondial de la raquette de tennis et vend plus d'1,7 millions de raquettes chaque année. L'équipementier distribue ses produits notamment auprès de 15 000 revendeurs et 20 000 clubs sportifs dans 155 pays.

LA PROBLÉMATIQUE

Construit sur un modèle de vente indirecte, le réseau commercial de BABOLAT est stratégique pour le développement continu de l'entreprise.

Afin de passer au mode connecté avec l'ensemble de ses clients professionnels à travers le monde, BABOLAT a lancé un site e-commerce BtoB piloté avec Isotoools et couplé à la gestion commerciale.

LA RÉPONSE

Le site e-commerce BtoB décuple les capacités d'interactions entre les clients professionnels et BABOLAT. **Il leur donne accès à un univers nouveau pour la saisie et le suivi des commandes quelque soit leur type :**

- Commande de produits en respect des stocks disponibles : raquettes, grips, balles, articles textiles, sacs.
- Vérification des stocks sur une commande en préparation.
- Commandes de saison des produits à venir avec cadencement des livraisons attendues.
- Commandes d'échantillons.
- Suivi en temps réel des commandes.
- Statistiques d'achat d'une année sur l'autre.

Chaque client trouve ainsi sur le site e-commerce les informations et les services essentiels à son activité commerciale.

Le service client BABOLAT est déployé au niveau international.

Dès son identification sur le site, le client est reconnu. Il accède au site e-commerce dans sa langue préférée et commande dans la devise appliquée à son pays.



Demain, les applications mobiles étendront le dispositif.

Les usages sur Internet évoluent et la mobilité devient incontournable.

Les applications mobiles s'installent dans l'environnement quotidien des réseaux de vente. Elles offrent une interface riche et interactive et permettent un fonctionnement en mode « déconnecté » d'Internet, pour une plus grande liberté de mouvement.

Opérant en liaison avec le site e-commerce BtoB, les applications mobiles de BABOLAT permettront notamment de présenter les collections avec une fluidité inégalée.

« Le site e-commerce réalisé avec ISOTOOLS étend notre capacité à servir notre réseau de vente, disponible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7.

Le site e-commerce BtoB est accessible depuis un simple navigateur. Il sera bientôt complété par une application mobile utilisable sur le terrain. Le dispositif ainsi créé étend notre système d'information, au profit de nos clients et de notre force de vente.

Jean-Marc ZIMMERMANN
Directeur des Systèmes d'Information

LES BÉNÉFICES

- Saisie déportée des commandes auprès des clients professionnels.
- Saisie 24h/24-7j/7 de commandes BtoB
- Remontée automatique des commandes vers l'ERP

