



DONNE LA PAROLE À SES CLIENTS

GARELLA



SOLUTION E-COMMERCE BTOB ET BTOC OMNI-CANAL COUPLÉ À ASTI

LE SITE E-COMMERCE OMNI-CANAL DE LA MARQUE BLEU BLANC ROUGE WWW.BLEUBLANCRUGE.FR EST ACCESSIBLE AU GRAND PUBLIC ET AUX REVENDEURS MULTIMARQUES.

« Après une première expérience e-commerce pour la marque Indies, nous avons mis en place pour la marque Bleu Blanc Rouge un site accessible au plus grand nombre et au service de l'ensemble de notre écosystème. Désormais, le site e-commerce, réalisé avec Isotools et directement couplé à la gestion commerciale nous permet d'exposer la gamme complète de nos produits et de garantir les stocks affichés. Avec Isotools, nous avons franchi une nouvelle étape dans la transformation numérique de notre entreprise »

Jean-Brice GARELLA
Directeur Général

LA SOCIÉTÉ GARELLA

Né dans le Sud de la France, le Groupe Garella se positionne comme éditeur de mode avec des collections de prêt à porter féminin intemporel. Le Groupe Garella réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires de plus de 32 millions d'euros et décline ses vêtements en 3 grandes marques JJ Garella, Indies et Bleu Blanc Rouge, qui ont en commun la mise en valeur de la féminité et une touche méditerranéenne.

LA PROBLÉMATIQUE

Afin de faciliter les ventes des produits Bleu Blanc Rouge, Garella a lancé un site e-commerce BtoC et BtoB à destination du grand public et de son réseau de vente indirecte.

LA RÉPONSE

Le couplage du site e-commerce à la gestion commerciale permet de proposer une expérience client riche.

Pour la pleine satisfaction des internautes lors de leurs commandes et une gestion facilitée de celles-ci, plusieurs éléments clés ont été pris en compte :

- Les collections présentées correspondent à l'intégralité de la gamme Bleu Blanc Rouge afin de compléter harmonieusement les stocks des points de vente physiques.
- Les tarifs affichés sont tous issus de la gestion commerciale et définis en cohérence avec les pratiques BtoB et BtoC de la marque.
- Les stocks affichés sont tous exacts et pilotés par la gestion commerciale.
- Les commandes sont toutes validées et traitées au sein de la gestion commerciale pour un suivi logistique précis.
- Les clients grand public et professionnels ont ainsi l'assurance de voir leurs commandes traitées dans les meilleurs délais, sans mauvaise surprise.

L'animation commerciale vers les revendeurs est intégrée et différenciée par rapport à celle vers le grand public.

Soldes, ventes privées, organisation de la page d'accueil sont traités intégralement grâce aux capacités de la plate-forme e-commerce Isotools. Les contenus dédiés aux revendeurs sont différenciés par rapport à ceux réservés au grand public.

La montée en puissance du site est facilitée.

Le suivi de l'intégralité des commandes BtoC et BtoB reçues est réalisé dans la gestion commerciale Asti. Les processus déjà en place dans l'entreprise sont ainsi totalement réexploités notamment pour la logistique et la facturation, ce qui assure fluidité et efficacité pour les opérations de livraison. De même, la bonne gestion des commissions commerciales est totalement prise en compte dans la continuité des ventes sur les autres canaux commerciaux.

Le site e-commerce constitue ainsi un dispositif perf complémentaire aux canaux de vente déjà en place.

LES SOLUTIONS MISES EN PLACE

Portail intra/extranet

Automatisation
des processus



LES BÉNÉFICES

- Largeur de gamme disponible sur le web
- Stocks actualisés automatiquement
- Espace pour le réassort des revendeurs

