

Culture & jouets



Pourquoi l'omnicanal ?



Augmenter la profondeur de stock et en favoriser la rotation



Afficher des stocks fiables, même en haute saison



Offrir des modes de livraison express (Click and Collect 1h)

L'OMS pour s'adapter à un secteur soumis à une forte saisonnalité

Si la vente d'articles culturels s'effectue toute l'année, ponctuée par la sortie du dernier jeu vidéo en vogue, le secteur du jouet ne dispose que de quelques mois pour assurer la rentabilité d'une enseigne (à l'approche de Noël).

Dans un tel contexte, il est indispensable, pour les enseignes, de disposer d'un OMS pour assurer la commercialisation de l'intégralité de leurs stocks (entrepôts et magasins) et garantir la disponibilité des articles en temps réel (pour une commande en ligne ou une venue en magasin). Les enseignes n'ont pas le droit à l'erreur. Si on prend, par exemple, la période de Noël, une commande non reçue à temps ou une erreur de stock entraînant son annulation, n'est pas acceptable pour les clients.

L'OMS s'impose ici comme une solution de premier ordre pour tout acteur souhaitant améliorer les parcours d'achats et renforcer l'engagement client.

Ils nous font confiance



 oxybul
éveil et jeux

 WHSmith
EST 1792

 wootbox

 webedia.

Nos solutions omnicanales phares



e-Réservation
Mise à disposition
d'articles en magasin,
sans prépaiement



**Click and Collect
express**
Retrait des commandes
web en magasin, en 30min



Order in Store
Prise de commande,
en magasin, d'articles
indisponibles en rayon



Promesse de Livraison
Affichage de modes,
délais et coûts de livraison
fiables et précis

+30% de ventes en ligne
Moyenne enregistrée parmi les clients OneStock

OneStock pour la vente d'articles culturels, c'est :

33,24€

panier moyen

2,26

articles par commande,
expédiés en 0,78 colis

56,47%

des commandes retirées
en Click & Collect

31,14%

des commandes
préparées en magasin

Moyennes tirées de la BI Suite OneStock, 2023



Cultura a deux ERP : un libraire pour gérer nos livres et un autre pour gérer tous les autres produits. Avant l'implémentation de OneStock, nous étions vraiment liés à l'ERP : si vous veniez en magasin pour commander un livre et un CD, nous devions faire deux commandes, deux créations de compte client, parce que tout était vraiment isolé. Grâce à l'OMS et à des API, on retrouve l'intégralité des produits dans CultureApp, on peut désormais faire une commande avec tous les produits que l'on souhaite et avec un référentiel client unique.



Séverine Candau
Responsable de domaine IT

Cultura



OneStock



onestock-retail.com



contact@onestock-retail.com