

Écrit par Chadi Ghafari
Mardi, 01 Octobre 2013 07:00 -



L'intégration d'arrière-guichet est devenue un défi de taille pour les petits et moyens détaillants. « Pendant que leurs activités en ligne poursuivent leur croissance, il est essentiel qu'ils trouvent des moyens de réduire les coûts et d'accélérer les processus afin de livrer aux acheteurs leurs articles aussi vite que possible et de la façon voulue », explique Rod Hart, directeur général, Développement du marché intérieur du cybercommerce et des colis. « La grande question, pour de nombreux détaillants, est la suivante : comment puis-je mettre à profit mon magasin comme élément de mon processus de vente en ligne? La réponse : créer une expérience transparente pour les clients. »

Le détaillant canadien [Roots Canada](#) constitue un parfait exemple. Quand il a lancé son magasin en ligne, en 1999, ses activités de cybercommerce étaient gérées indépendamment. Au fur et à mesure que grandissait l'intérêt envers son magasin en ligne, l'entreprise s'est employée à faire correspondre parfaitement les produits, les prix et les promotions proposés en ligne et dans les magasins afin de fusionner les deux univers. Plus récemment, cependant, elle a été confrontée à l'obstacle de la consolidation des données d'inventaire de tous les points de service. « Les articles vendus en ligne étaient expédiés depuis une installation centrale de distribution située à Toronto. Les magasins avaient leurs propres stocks », fait remarquer James Connell, vice-président, Commerce électronique et marketing. « Les solutions en place faisaient grimper les coûts et n'optimisaient pas vraiment les stocks. Nous avons des stocks isolés à de nombreux endroits. En tant que détaillant omnicanal, nous voulions optimiser notre

Écrit par Chadi Ghafari

Mardi, 01 Octobre 2013 07:00 -

centre de distribution et nos magasins à travers le Canada afin de mieux servir notre clientèle. »

Cette année, Roots se concentre sur la prochaine grande étape de son périple dans le monde de l'omnicanal en consolidant toutes ses données d'inventaire en vue de créer une expérience transparente. À cette fin, le détaillant a collaboré avec les [services de cybercommerce de Postes Canada](#) pour consolider ses stocks à l'aide d'une solution d'intégration d'arrière-guichet de Shopatron. Une fois cette consolidation achevée, la prochaine étape consistera à permettre aux acheteurs en ligne de vérifier la disponibilité des articles dans chaque magasin et de les réserver dans un établissement situé à proximité afin de les y ramasser ou de prendre des dispositions pour les faire livrer à domicile. Fondamentalement, les consommateurs disposent de plus d'options et d'expériences grâce à l'intégration transparente. « Voilà le genre d'expérience que de plus en plus d'acheteurs recherchent », affirme Rod Hart.

La capacité de combler tous les fossés du monde du magasinage est soutenue par un nombre croissant de partenaires technologiques offrant des solutions, comme des [outils de site Web](#) pour l'expédition, le traitement des commandes et la gestion des stocks. Postes Canada se concentre de plus en plus sur la collaboration avec des partenaires technologiques innovateurs, tel Shopatron, afin d'incorporer des caractéristiques essentielles comme l'expédition et l'impression d'étiquettes. « En matière de technologie, il y a une foule de décisions possibles — et une foule d'occasions formidables. Il s'agit vraiment de marier tous les aspects des échanges avec la clientèle. Comment peut-on lier les services entre eux afin de plaire le plus possible aux consommateurs? C'est à cela que les détaillants doivent réfléchir », commente Rod Hart.

Aujourd'hui, le site de magasinage de Roots Canada constitue, pour l'entreprise, sa plus importante source de revenus tirés de la vente au détail et continue de croître à un taux annuel composé de 30 %. « Il s'agit d'offrir la meilleure expérience possible aux consommateurs, qu'ils magasinent sur leur téléphone mobile, dans un magasin ou en ligne. Le magasinage doit pouvoir se faire en toute commodité en toutes circonstances », explique James Connell.

Choisissez Postes Canada comme votre fournisseur de solutions de cybercommerce. Pour en savoir plus, visitez postescanada.ca ou composez le 1 866 282-7173 afin de discuter avec un représentant de la solution de cybercommerce idéale pour votre entreprise.

Cet article [PUBLIREPORTAGE: Roots et Postes Canada — L'intégration pour une expérience de magasinage en ligne transparente](#) est apparu en premier sur [L'actualité](#).

Écrit par Chadi Ghafari

Mardi, 01 Octobre 2013 07:00 -

Consultez la source sur Lactualite.com: [PUBLIREPORTAGE Roots et Postes Canada — L'intégration pour une expérience de magasinage en ligne transparente](#)