

Kids around, l'expérience shopping en ligne 100% omnicanale



Créé il y a plus de 50 ans en Vendée, le groupe CWF produisait et distribuait ses propres marques. Ce n'est que 30 ans plus tard que la marque choisit de mettre son expertise du prêt-à-porter enfants au service des autres. L'enseigne quitte alors le marché d'entrée de gamme pour créer un marché premium avec des licences de marques haut de gamme. Aujourd'hui, CWF conçoit et distribue les collections enfants de 12 marques qui donnent le tempo de la mode mondiale haut de gamme et de luxe. Profondément attaché à ses marques, le groupe décide alors de leur créer un écrin unique pour les mettre en valeur avec la création du e-shop et concept store Kids around en 2018. Un seul et unique écrin dans lequel l'ensemble des marques du groupe sont désormais réunies : BOSS, Kenzo Kids, Billieblush, Zadig & Voltaire, Timberland, Aigle, Lanvin, Carrément Beau, DKNY, KARL LAGERFELD KIDS, Paul Smith, The Marc Jacobs. Kids around est un lieu épuré, véritable « toit » des marques où le mix & match sont de rigueur. Un concept innovant et créatif dédié à la mode enfant haut de gamme. Le prolongement sur Internet de l'expérience shopping de mode enfant proposée dans les 65 boutiques Kids around à travers le monde.



1965
Création
du groupe
CWF



700
Collaborateurs



65
Magasins,
affiliés et
multimarkes
en Europe



12
Marques de prêt-
à-porter de luxe
pour l'enfant



83
Pays dans
le monde



2018
Création
du e-shop
et concept store
Kids around



Un projet omnicanal se construit sur du long terme, nous souhaitons miser juste en choisissant un partenaire solide tel que Socloz.

Benjamin Lorie, Head of Digital, Marketing & Communication chez CWF



Scénarios omnicanaux



Disponible
Click & Collect

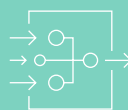


E-reservation



À venir
Order
Management
System (OMS)

Fonctionnalités Magasins



Store Management
System (WMS
Magasin)

**Gestion des
commandes
omnicanales**

Environnement SI Kids around

ERP : **M3**
Système Caisse : **Winstore
Cegid & Rovercash**
CMS : **Magento**



Kids around témoigne de son expérience

Pourquoi avez-vous décidé d'accélérer votre transformation omnicanale ?

Le digital est l'un des principaux axes de développement de notre réseau de magasins. Cela passe par une marque enseigne forte Kids around et une expérience omnicanale désormais indispensable et attendue par nos clients. Kids around, notre e-shop et concept store créé en 2018 a largement contribué à servir nos enjeux de notoriété. Il faut voir le digital et plus précisément l'omnicanal comme un moyen de donner de la visibilité à nos magasins. Il contribue à faciliter l'acte d'achat en magasin. Un bilan win win également pour le digital qui propose désormais de nouveaux parcours shopping adaptés aux nouveaux usages de consommation, favorable au concept du "Any Time, Any where, Any devices, Any content". Les scénarios de E-reservation et de Click & Collect étaient donc une évidence pour démarrer notre transformation omnicanale.

Comment l'implémentation s'est-elle passée ?

Un bilan positif, les équipes Socloz ont toujours cherché à trouver des solutions lorsque nous avions des besoins. La formation de nos équipes terrain, l'accompagnement et la documentation pédagogique sont de gros points forts qui nous ont permis d'avancer sereinement. Nous avons démarré par les scénarios de E-reservation et de Click & Collect car il s'agissait des plus simples à mettre en place.

Comment vos équipes en magasin ont-elles vécu ces changements ?

Comme tout changement, il y a toujours des réticences au départ. L'omnicanal bouleverse les habitudes des équipes de vente, certains y voient un frein à la construction d'un lien avec le client qui vient simplement récupérer sa commande. Il est donc important d'"incentiver" les magasins pour que les vendeurs y voient un intérêt immédiat. Pour pallier ce sentiment de "fast shopping", nous travaillons également sur un "cérémonial" en magasin adapté et ses nouveaux scénarios omnicanaux. Un cérémonial qui engagerait le client à la découverte du magasin et à ce qu'il a à offrir.

Pourquoi avez-vous choisi la plateforme Socloz ?

Socloz dispose de la solution la plus complète du marché avec un positionnement orienté expérience vendeur et un rapport qualité prix très attractif. De plus, l'entreprise a rejoint le groupe industriel international Savoye/Noblelift en 2020 et ses références clients sont nombreuses. Deux points qui nous ont vraiment rassuré. Un projet omnicanal se construit sur du long terme, nous souhaitons miser juste en choisissant un partenaire solide.

Quels résultats avez-vous constaté depuis que vous utilisez SoCloz ?

Le Click & Collect représente une part significative de nos livraisons, un incontournable désormais pour Kids around et la satisfaction de ses clients. En effet, nous faisons régulièrement des études de satisfaction auprès de nos clients et leurs retours concernant nos scénarios omnicanaux sont sans conteste très positifs.

Comment envisagez-vous le futur ?

Notre prochaine étape sera d'unifier l'ensemble de nos stocks et ainsi d'améliorer nos process en magasin. Un projet que nous envisageons de mettre en place dans les 2 années à venir. Notre objectif sera alors d'atteindre 15% de chiffre d'affaires additionnels tous scénarios omnicanaux confondus.



Notre ambition est de devenir le logiciel magasin nouvelle génération le plus adapté aux nouveaux usages

de consommation et le plus innovant du marché en France comme à l'étranger

Jérémie Herscovic, Fondateur de Socloz



Commerce unifié

150
Enseignes



35 000
Magasins



Omnicanal

18
Pays



64
SoCloziens



Retail

Socloz est une plateforme omnicanale au service de l'expérience vendeur. Elle réunit au sein d'une unique interface une suite de logiciels intuitive comprenant : un Order Management System (OMS) à l'origine de l'orchestration des commandes omnicanales, un Point of Sale System (POS) qui permet la prise de commandes en magasin et l'encaissement en mobilité et un Store Management System (WMS Magasin) dédié à la gestion des commandes omnicanales en point de vente. Membre du groupe Savoye depuis 2020 et leader en Europe engagé aux côtés de ses 150 enseignes et 35 000 magasins répartis dans 18 pays dans le monde, SoCloz agit tel un véritable chef d'orchestre. A la fois innovante et performante, elle accompagne les enseignes dans leur transformation digitale grâce à la mise en place de scénarios omnicanaux (E-reservation, Click and Collect, Ship from Store...) et de fonctionnalités magasins (clienteling, gestion des retours, etc.). sales@socloz.com - 01 84 17 60 19

 **SOCLOZ**
NEXT RETAIL