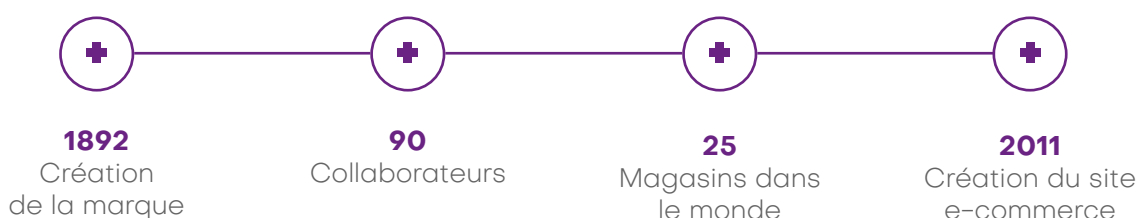


Comment Weill a choisi le nouvel OMS Socloz pour accompagner sa transformation omnicanale ?



Weill : une enseigne repensée 100% omnicanale !

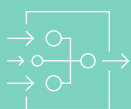
Enseigne française créée par Albert Weill il y a plus d'un siècle, la marque propose une garde-robe idéale pour la parisienne d'aujourd'hui. Une subtile alliance de pièces iconiques et contemporaines, une tradition synonyme d'excellence. Pionnière du prêt à porter dans les années 50 la marque ouvre son premier magasin enseigne dans les années 1980 et s'internationalise dans les années 2000. Elle est aujourd'hui repensée comme une enseigne 100% omnicanale et a choisi Socloz pour accompagner cette nouvelle étape.



On a toujours à cœur de choisir
les solutions le plus spécialisées
et éprouvées du marché.

Alexandre Weill, CEO chez Weill

Fonctionnalités Magasins



Store Management
System (WMS
Magasin)

**Gestion des
commandes
omnicanales**

Point of Sales
System (POS)



**Prise de commande
- Encaissement
mobile et desktop
- Clienteling**

Scénarios omnicanaux - OMS



E-reservation



Click & Collect

Quelques chiffres



20%
des commandes
e-commerce
expédiées par
les magasins



+20%
de CA additionnel
en ligne

Environnement SI Weill

ERP : **Orli Web**
Système Caisse : **Cegid Y2**
CMS : **Shopify**



Weill témoigne de son expérience

Quels sont vos principaux enjeux de transformation digitale ?

La satisfaction client est au cœur de nos enjeux. Pour y parvenir le « phygital » est un incontournable. A l'image de notre incroyable histoire, la Maison Weill souhaite continuer à incarner modernisme, performance et audace. Nous avons donc choisi un partenaire omnicanal capable de répondre à la fois aux spécificités de notre marque mais aussi aux nouveaux usages de consommation de notre clientèle.

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

Si nous avons été marqués par ces deux années « Covid », nous en avons tiré des leçons. Une opportunité de nous réinventer ! Mais difficile de sortir vainqueur d'un combat sans avoir les bonnes armes pour se battre. L'accélération de notre transformation omnicanale était donc une évidence. Une accélération pour améliorer l'écoulement de nos stocks et les bénéfices financiers qui en découlent mais aussi pour diversifier notre gamme de produits jusqu'ici limitée par notre capacité de stockage en magasin : en particulier lorsqu'on propose un aussi large éventail de tailles, du 36 au 50 ! La nouvelle version de l'OMS Socloz, va, quant à elle, nous permettre de dégager une ressource interne qui n'aurait pas pu traiter l'ensemble de nos commandes omnicanales de façon aussi efficace et précise que le propose la technologie Socloz.

Comment l'implémentation se déroule-t-elle ?

L'implémentation de la plateforme omnicanale Socloz est en cours pour une sortie prévue courant avril 2022. Les équipes Socloz et Weill travaillent quotidiennement main dans la main avec beaucoup d'intelligence pour que ce projet commun soit une réussite. Nous sommes enthousiastes !

Comment vos équipes de vente appréhendent-elles les changements induits par l'omnicanal en magasin ?

Nous préparons nos équipes de vente depuis plusieurs mois. L'objectif était avant tout de les écouter et de comprendre les problèmes qu'elles rencontrent au quotidien pour leur apporter des solutions concrètes. Pour répondre aux ruptures de stock, nos vendeurs faisaient jusqu'ici des transferts entre magasins à la main sans logiciel ! L'application vendeur Socloz cumulé à l'orchestration exercée par l'OMS Socloz seront par conséquent très bien accueillies par nos équipes terrain. La E-reservation étant déjà en place, l'approche omnicanale en magasin n'est donc plus une découverte pour nos vendeurs. Enfin, au-delà de la praticité de ces nouveaux « soutiens digitaux » en magasin, nos équipes terrain vont monter en puissance technologiquement, un vrai plus pour eux !

Pourquoi avez-vous choisi la plateforme Socloz ?

Socloz permet d'apporter la technologie dont Weill ne dispose pas. Un partenaire qui a déjà fait ses preuves. On a toujours à cœur de choisir les solutions les plus spécialisées et éprouvées du marché. Choisir Socloz, c'est répondre à nos enjeux avec la meilleure solution du marché, celle qui nous a le plus convaincu. Il ne s'agissait pas seulement d'équiper notre réseau de magasins de solutions digitales performantes mais bien de choisir de se faire accompagner par un acteur dont l'expertise omnicanale n'est plus à prouver et dont les interfaces sont parfaitement adaptées aux besoins « terrain » de nos vendeurs en magasin. Enfin, nous avons eu de très bons échanges avec la direction commerciale qui a vraiment su nous convaincre que Socloz serait un super partenaire omnicanal pour notre enseigne.

Comment envisagez-vous le futur ?

Nous nous sommes donnés un objectif de CA omnicanal de +15% le tout sans augmenter nos achats ! De plus, une fois l'ensemble de la plateforme Socloz déployée sur l'ensemble de notre réseau de magasins, nous comptons sur les équipes Produit Socloz, très à l'écoute de nos besoins et du marché, pour nous proposer de nouvelles solutions omnicanales en phase avec la transformation de notre marché retail particulièrement mouvant. Nous comptons également sur notre Customer Success Manager dédié Socloz pour nous aider à piloter notre performance omnicanale en nous partageant les « best practices » du marché !



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