

UNE LIVRAISON SUR MESURE



Pour une expérience de vente vraiment centrée sur les clients, les marques doivent faciliter l'achat et la réception des articles. Une livraison diversifiée - et sans faille - est au cœur de cette approche. Voici comment la technologie peut vous aider :



TOUT SUIVRE PARTOUT AVEC LA RFID

SUIVEZ LES ARTICLES DU FABRICANT À L'ENTREPÔT
DANS L'ENTREPÔT
DE L'ENTREPÔT AU MAGASIN
DANS LE MAGASIN
JUSQU'AU CLIENT - ET INVERSEMENT (RETOURS)



LES DÉTAILLANTS APPRÉCIENT UNE VUE UNIQUE DES STOCKS :



OPTIMISER LES CENTRES DE DISTRIBUTION ET LES ENTREPÔTS

AUTOMATISATION AVEC :

- WI-FI
- LECTEURS RFID AUTOMATISÉS
- SCANNERS MAINS LIBRES
- BAGUES DE LECTURE MAINS LIBRES
- LECTEURS DE CODES À BARRES PORTABLES
- PRÉPARATION VOCALE DES COMMANDES
- INTÉGRATION DES SYSTÈMES WMS AUX APPLICATIONS DE BACK OFFICE, DE GESTION DES STOCKS ET DE LOGISTIQUE POUR UNE VISIBILITÉ GLOBALE

GRANDE OPPORTUNITÉ POUR UN MAXIMUM D'EFFICACITÉ :



SEULS **44 %** DES ENTREPÔTS PROCÈDENT AU PICKING PAR COMMANDE VOCALE



33 % AIMERAIENT AVOIR UNE MEILLEURE VISIBILITÉ SUR LES STOCKS



SE DÉMARQUER PAR LA LIVRAISON

PASSER D'UNE LIVRAISON J+1 À UNE LIVRAISON LE JOUR MÊME

- EXPLOITEZ LES BIG DATA POUR PRÉVOIR LES VENTES ET LES « DARK STORES » POUR RAPPROCHER LES ARTICLES DES CLIENTS
- PROPOSEZ UN SERVICE « CLIC ET COLLECTE » ET DES POINTS RELAIS
- OPTIMISEZ LA PLANIFICATION DES TOURNÉES À L'AIDE D'UN LOGICIEL DE GESTION DE FLOTTE
- ÉQUIPEZ LES CHAUFFEURS DE TERMINAUX MOBILES POUR LE SUIVI DES ARTICLES ET L'AJUSTEMENT EN TEMPS RÉEL DES TOURNÉES
- PERMETTEZ AUX CLIENTS DE SUIVRE LES MARCHANDISES



64 % DES CLIENTS SOUHAITENT ÉCOURTER LES DÉLAIS DE LIVRAISON

61 % >

DES CLIENTS SONT PRÊTS À PAYER POUR UNE LIVRAISON LE JOUR MÊME**

FACILITER LES RETOURS

- AUTORISEZ LES CLIENTS À RETOURNER LES ARTICLES PAR TOUS LES CANAUX (CONSIGNES, MAGASIN, COLLECTE)
- IDENTIFIEZ LES ARTICLES RETOURNÉS AVEC LA RFID
- UTILISEZ LA VISIBILITÉ DES STOCKS POUR LES ENVOYER À L'ENDROIT OPPORTUN
- CONFIRMEZ LA RÉCEPTION ET LE REMBOURSEMENT PAR E-MAIL, SMS OU APPLICATION SELON LA PRÉFÉRENCE DU CLIENT



72 %

NE RETOURNERONT PAS CHEZ UN DÉTAILLANT S'ILS ONT EU UNE MAUVAISE EXPÉRIENCE DE RETOUR***

...ET

78 %

SI LE DÉTAILLANT A FACTURÉ LES FRAIS D'ENVOI****

SE DÉMARQUER PAR LA LIVRAISON



¹ Sur quoi repose l'avenir de l'expérience de vente (Zebra Technologies, 2012)
Source : Accenture - <http://www.emarketer.com/Article/Do-Todays-On-Demand-Consumers-Want-Same-Day-Delivery/1012436>
**<http://www.emarketer.com/Article/Do-Todays-On-Demand-Consumers-Want-Same-Day-Delivery/1012436>
*** Delivery Matters, Royal Mail 2014
**** Delivery Matters, Royal Mail 2014

