

MAGIMIX, LE MADE IN FRANCE AU SERVICE DES PARCOURS D'ACHAT

SUCCESS STORY

magimix

CLICK@BUY

COMMENT FAIRE COEXISTER LE SITE E-COMMERCE DE LA MARQUE AVEC LEURS DISTRIBUTEURS PARTENAIRES HISTORIQUES ?

Depuis près de 50 ans, Magimix, inventeur des robots de cuisine, implanté en Bourgogne, accompagne les français dans la préparation culinaire avec des produits Made in France. Simplicité, efficacité et durabilité sont au cœur de la conception de leurs produits, des valeurs fortement recherchées par les consommateurs.

« Pour nous Click2Buy est un service supplémentaire que nous voulions offrir à nos consommateurs, tout en étant vraiment omnicanal, ce qui nous a permis de renforcer la relation avec nos distributeurs partenaires historiques. »



**Solène Fort, Responsable Digital
Magimix**

EN QUELQUES CHIFFRES

LA COLLABORATION ENTRE MAGIMIX ET

CLICK2BUY, C'EST :

71%

Des consommateurs ont opté pour la livraison de leurs produits

11 200

Consommateurs ont été redirigés vers une page d'achat

77%

De taux d'engagement

LES INFORMATIONS CLÉS

CONTEXTE

Auparavant Magimix possédait deux sites : un site vitrine avec un Store Locator et en parallèle une e-boutique. C'est en 2020, qu'ils ont décidé de les fusionner pour n'avoir plus qu'un seul site commerçant omnicanal. L'objectif était de laisser le choix aux consommateurs d'acheter via la e-boutique ou de sélectionner un autre parcours : click&collect, drive, livraison, magasins physiques.

BESOINS

À l'époque, le store locator présent sur le site vitrine de Magimix était administré en interne, ce qui était trop chronophage à gérer pour leurs équipes. C'est pour cette raison qu'ils attendaient de Click2Buy la prise en charge des mises à jour des informations concernant leurs principaux distributeurs. Qui plus est, les informations de stock que Click2Buy avait déjà sur leurs principaux partenaires distributeurs a été une véritable valeur ajoutée en termes de parcours d'achat.

Pour la mise en place à proprement parler, Magimix avait besoin d'un outil facilement et rapidement installable sur leur e-boutique Prestashop. Et Click2Buy était la solution qui proposait tous les canaux que ce soit online ou offline, de manière simple et rapide à intégrer à leur nouveau site.

LES INFORMATIONS CLÉS

OBJECTIFS

L'objectif principal de Magimix était de laisser le choix aux consommateurs du parcours d'achat tout en garantissant la fiabilité des informations affichées. La solution Magimix affichant presque tous les magasins GSS de France, les équipes avaient besoin que la mise à jour des adresses et des stocks en magasin soit gérée automatiquement via la solution Click2Buy pour faciliter le travail de leurs équipes.

LA DISPONIBILITÉ DES PRODUITS

Magimix a eu très peu de pénuries pendant la crise sanitaire, un avantage du Made in France ! Cependant, l'approvisionnement de leurs partenaires GSS pouvait parfois être rallongé. Or, avec leur ancien Store Locator maison, Magimix n'était pas en mesure de communiquer les informations de stock par produit. Ainsi, les consommateurs risquaient de se déplacer dans un magasin en pensant pouvoir acheter le produit alors qu'il n'était pas disponible à ce moment-là. Avec la solution Click2Buy qui affiche la disponibilité par produit, les consommateurs ont accès à une information fiable et sont donc satisfaits d'avoir bénéficié d'un parcours d'achat simplifié.

LES INFORMATIONS CLÉS

LA COHABITATION AVEC LE E-COMMERCE

L'intérêt de faire cohabiter le Where to Buy avec la e-boutique de Magimix est simple : permettre aux consommateurs de choisir leur mode d'achat favoris en toute simplicité grâce à Click2Buy. Que le consommateur choisisse leur e-boutique ou un distributeur partenaire, leur objectif reste le même : générer des ventes. Les équipes Magimix voyant la cohabitation du Where to Buy et de leur e-boutique comme une relation complémentaire plutôt qu'une relation de concurrence.

LA DATA POUR PILOTER SES STRATÉGIES

Chez Magimix, les statistiques disponibles grâce à la solution Click2Buy leur permettent de suivre les tendances au global notamment le niveau d'impression, le taux de clic, les redirections, la répartition de ces indicateurs par canal de distribution ainsi que les distributeurs les plus choisis par les consommateurs.

De plus, la marque se sert du rapport émis mensuellement par Click2Buy pour partager les statistiques en interne. Une précieuse aide pour leurs Key Account Managers qui sont dorénavant en mesure de vérifier le référencement de leurs produits par revendeur ainsi que leur disponibilité.

NOTRE CATALOGUE PRODUITS

VOUS SOUHAITEZ EN SAVOIR PLUS SUR NOS SOLUTIONS ET COMMENT ELLES PEUVENT VOUS AIDER ?

Téléchargez notre catalogue produits ! Nous y avons rassemblé toutes les réponses à vos questions :



Les différentes formes de notre solution et des exemples



Comment booster vos performances et suivre les indicateurs



La mise en place de la solution et l'accompagnement

TÉLÉCHARGER LE CATALOGUE

À PROPOS DE CLICK2BUY

Entreprise pionnière du Where to Buy, Click2Buy est une solution qui se connecte et rend marchands tous les supports de communication digitale des marques. Fournissez au bon moment, sur le bon canal, des informations pertinentes aux consommateurs leur permettant de choisir le parcours d'achat le plus adapté à leurs besoins et de faciliter leur prise de décision.

Avec 500 marques qui ont choisi d'utiliser la solution, plus de 400 distributeurs référencés et une implantation dans 28 pays, Click2Buy est un des leaders sur son marché.

Découvrez plus d'informations sur notre site :

www.click2buy.com

UN PROJET ?

Contactez Bastien



Directeur des ventes chez Click2Buy, Bastien et ses équipes sont à votre écoute pour comprendre vos enjeux stratégiques et vous accompagner dans l'étude de l'implémentation de notre solution sur votre écosystème de communication.

bbezin@click2buy.com

+33 6 59 56 06 88