

CLICK@BUY

&
magimix

Where to Buy et
E-commerce : **une
cohabitation parfaite !**

Comment Magimix a mis en place une expérience omnicanale optimale et mettant en avant ses retailers partenaires grâce à Click2Buy !

Where to Buy et D2C : Un mariage parfait !

En 2018, Magimix avait deux sites : un site vitrine avec un Store Locator interne, ainsi qu'un site marchand. En 2020, l'entreprise a décidé de fusionner ces deux sites pour n'en avoir qu'un seul : un nouveau site e-commerce. L'objectif était de créer une expérience omnicanale, en offrant différents canaux de distribution aux visiteurs, en fonction de leurs besoins...

Et plus encore, Magimix cherchait une solution facile à mettre en place, qui ne demanderait pas de mise à jour manuelle de leur part. D'où le choix de Click2Buy qui proposait la solution clé en main.



Click2Buy

Pionnière du *Where to Buy* depuis 2013, est une société 100% made in France qui propose une solution connectée à tous vos supports de communication digitale. Click2Buy collabore avec plus de **500 marques et près de 600 retailers dans 32 pays.**

Une solution qui **facilite la vie des grandes marques**

L'une des principales attentes était d'avoir la liste des magasins de nos retailers partenaires maintenue à jour sans avoir besoin de s'en occuper. Click2Buy a réussi à répondre à cette attente majeure en apportant une notion de suivi des stocks chez ces mêmes partenaires, ce qui représente un **énorme plus en termes de parcours d'achat.**

Solène Fort
Digital Marketing Manager
Magimix

Lors d'un premier rendez-vous, un expert évalue les opportunités de votre marque et vous aide à sélectionner la forme de Where to Buy la plus adaptée. Nos équipes se chargent ensuite de contacter vos revendeurs pour récupérer les informations sur leurs stocks. Une fois la solution paramétrée, votre entreprise peut commencer à profiter des avantages de Click2Buy !

Besoin d'aide ? Notre équipe est toujours à vos côtés !

[DEMANDER UNE DEMO](#)

Grâce à Click2Buy, nous affichons **presque tous nos retailers partenaires !** Le fait que les informations sur les stocks soient à jour et gérées de leur côté était vraiment **le bienvenu.**

Solène Fort
Digital Marketing Manager
Magimix

La valorisation de votre réseau de retailers : un élément clé

Comment renforcer les liens avec les retailers quand vous faites du D2C ?

Suite au lancement de la solution Where to Buy sur le site de Magimix, la marque a rapidement constaté l'impact positif sur ses partenariats avec les retailers. Click2Buy est devenu un élément essentiel de leurs discussions stratégiques..

Comme Solène Fort l'explique : *“Dans nos échanges avec nos retailers partenaires, la solution Where to Buy de Click2Buy a souvent été mise en avant. Notamment pour leur expliquer que malgré la refonte de notre site, leur présence sur ce nouveau site nous était essentielle. Cela a été vraiment apprécié par nos partenaires historiques.”*

Elle continue en soulignant comment la solution a été particulièrement bénéfique pour les partenaires qui

n'étaient pas encore connectés avec la solution de Click2Buy : *“D'autant plus pour les retailers qui n'étaient pas encore en lien avec vous, et qui ont débloqué du temps et des ressources pour monter ce partenariat avec Click2Buy pour pouvoir bénéficier gratuitement de ce trafic depuis notre site.”*

Même si Magimix est en mesure de vendre en direct via leur e-boutique, ils savent que **proposer plusieurs canaux de vente joue un rôle bénéfique dans l'acquisition client** : *“Avant la création de notre e-boutique, nos ventes reposaient uniquement sur nos retailers historiques ! Le but n'était pas de venir les concurrencer, mais plutôt de venir intégrer notre e-boutique parmi les canaux déjà existants. On le voit comme un choix complémentaire, plutôt qu'une relation de concurrence,”* dit Solène.

*“L'objectif de faire cohabiter le Where to Buy avec la e-boutique de Magimix était simple : **laisser le choix aux consommateurs** en fonction de leurs habitudes. **À partir du moment où le consommateur a décidé d'acheter l'un de nos produits, on souhaite vraiment lui laisser le choix du lieu d'achat.”***





L'omnicanalité : indispensable en digital

Face à l'évolution constante du digital au cours de ces dernières années, l'omnicanalité devient un élément central dans les stratégies marketing des marques. Et Magimix, fait partie de celles qui ont pris le devant sur la tendance : *"L'omnicanalité est au centre de toutes nos actions",* affirme Solène Fort. *"C'est pour cela qu'on a décidé de fusionner nos sites pour n'avoir plus qu'un seul site commerçant."*

"Where to Buy est la solution qui propose tous les canaux de distribution online et offline, de manière simple et rapide intégrée directement sur notre nouveau site web. Nous restons dans une stratégie omnicanale, comme avec une solution Store Locator, mais en beaucoup plus agile."

Elle continue : *"Nous avons des partenariats avec nos retailers depuis plus de 50 ans. Click2Buy nous permet de renforcer la relation avec ces distributeurs historiques, tout en offrant un service supplémentaire à nos consommateurs."*

10/10

Dernier NPS laissé par Magimix, soulignant la réactivité des équipes.

Pour nous, à partir du moment où le consommateur a trouvé ce qu'il voulait, c'est le principal - peu importe où il a acheté son produit.

Solène Fort
Digital Marketing Manager
Magimix

DEMANDER UNE DEMO

CLICK2BUY & Magimix

Nous sommes très satisfaits de Click2Buy, à la fois d'un point de vue technique et relationnel. Nous n'avons jamais rencontré le moindre souci, la solution n'a jamais présenté de bug, et elle n'a jamais posé de problème. De plus, les équipes sont extrêmement réactives.

Solène Fort
Digital Marketing Manager
Magimix



CLICK@BUY

DEMANDER UNE DEMO



click2buy.com



bbezin@click2buy.com

+33 3 66 72 29 04

+33 6 59 56 06 88



[Click2Buy](#)



Permettez aux consommateurs de choisir

Mettez en avant vos retailers

Rendez votre parcours omnicanal