

E-COMMERCE – NOUVELLES FONCTIONNALITES

Pluie de nouvelles fonctionnalités pour OASIS 7, la plate-forme ecommerce de Web et Solutions

Les outils de gestion commerciale à l'honneur dans OASIS 7, la plate-forme ecommerce de Web et Solutions.

Parce qu'un ecommerçant est aussi un gestionnaire et qu'il doit pouvoir bénéficier d'outils performants pour gérer et développer son activité, Web et Solutions, éditeur de la solution OASIS, annonce la disponibilité immédiate d'une pléiade de nouvelles fonctionnalités dédiées à la gestion commerciale sur la V7 de sa plate-forme OASIS. Ces nouvelles fonctionnalités sont d'ores et déjà disponibles en standard et sans surcoût.

Parmi les nouveaux outils que les ecommerçants pourront utiliser et/ou activer via leur interface d'administration, il faut noter :

- ✚ La **gestion des précommandes** : Cette nouvelle fonctionnalité va permettre de gérer les précommandes, et ainsi proposer aux internautes sur le site de commander à l'avance un produit qui sera prochainement disponible. Celle-ci s'effectuera directement depuis la fiche article. Cette nouvelle fonction permet à l'internaute d'enregistrer et passer une commande, mais également au marchand de gérer et suivre sa commande fournisseur avec une meilleure visibilité de ses stocks.
- ✚ La **gestion des ventes et des stocks avec alertes automatisées** : Cette fonctionnalité permet de connaître les internautes qui sont intéressés par un produit qui n'est plus en stock. L'internaute, côté site, effectue une demande pour être prévenu par mail lorsque l'article concerné est hors stock. Dès disponibilité du produit, il en sera automatique informé. Sur son interface de gestion, le commerçant peut choisir entre 3 modes de traitement des alertes :
 - la gestion de l'ensemble des demandes, qu'elles soient en attente ou terminées,
 - la gestion des demandes des internautes qui souhaitent des articles qui sont actuellement hors-stock,
 - la gestion des demandes dont le stock a bien été réapprovisionné.

Une icône affichera sur l'interface web, au choix, pour signaler que l'article demandé est hors stock (donc que le traitement est en attente) ou pour signaler que le stock a bien été approvisionné (donc que le traitement est terminé). Une gestion très fine des alertes permet au commerçant d'informer son client du suivi de sa commande et de gérer, via l'outil de réapprovisionnement, l'état de son stock.

- ✚ La **gestion des abonnements** : cette fonctionnalité à l'internaute de créer une commande type et récurrente associée à une date de préparation fixe. Le paiement pourra également être automatisé (suivant le mode de paiement choisi) et débité à chaque échéance.
- ✚ La **gestion de la granularité des prix** : cette nouvelle fonction permet au e-commerçant de maîtriser ses marges sur un produit en fonction de l'évolution des taux de TVA et/ou des prix fournisseurs pour rester compétitif et toujours proposer le produit avec un prix lissé.

- ✚ La **gestion des prix par canal de vente** : particulièrement utile si le commerçant propose les mêmes produits sur son site marchand, sa boutique ou via les places de marché, cette fonctionnalité permet de saisir ou modifier un prix (HT ou TTC) par variante, par catégorie de tarif, par canal de vente et intégrer les marges/coûts inhérents à chacun des canaux de vente concernés. Bien que centralisée dans le back office, la gestion des canaux peut être gérée de façon spécifique.
- ✚ La **gestion des paiements et/ou des ventes par canal de vente** : de la même façon, cette nouvelle fonctionnalité va faciliter grandement le quotidien du ecommerçant qui multiplie les canaux de ventes et notamment lorsqu'il est présent avec un magasin physique et sur le web via les places de marché. Grâce à cet outil, il pourra immédiatement identifier le chiffre d'affaires réalisé sur chacun des canaux et des moyens de paiements et calculer les commissions et/ou les frais de gestion qu'il devra reverser le cas échéant.

De nouvelles évolutions fonctionnelles sont en cours de finalisation et seront annoncées très prochainement. Elles concerneront majoritairement la gestion logistique, deuxième facteur clé de réussite pour un commerçant.

Yannick Maingot, directeur de Web et Solutions, commente : « *nous sommes avant tout des commerçants chez Web et Solutions. De fait nous avons à cœur de proposer régulièrement à nos clients de nouvelles fonctionnalités destinées à faciliter leur quotidien. Un commerçant qui consacre son énergie à la vente et non à la gestion de tâches administratives fastidieuses et chronophages est un client qui réussit et qui donc nous reste fidèle. C'est un pari sur l'avenir que nous relevons tous les jours, et nous sommes fiers de constater que près des deux tiers de nos ecommerçants sont, dix ans plus tard, encore en activité et nous sont fidèles.* »

A propos de Web et Solutions

Créée en 2003 par Yannick Maingot, Web et Solutions est une entreprise de services numériques dédiés au e-commerce. Elle met au service des entreprises qui souhaitent développer une stratégie e-commerce gagnante ses 10 années d'expertise dans le développement de solutions technologiques métiers dédiées et dans l'accompagnement des e-commerçants.

Basée à Rouen, au cœur du Technopôle du Madrillet, l'entreprise compte 50 collaborateurs dont une équipe de consultants e-commerce capables d'intervenir sur l'ensemble du territoire français pour analyser vos projets et vous accompagner dans la mise en œuvre de vos sites e-commerce.

Elle compte parmi ses clients des sites e-commerce dans tous les secteurs d'activité : Groupe Setin, JouéClub Drive, Fxmodel, Brindilles, Sportsmed, Akoustik, Calcea, Avenue de la Glisse,...

Pour plus d'informations visitez le site web : www.webetsolutions.com et www.oasis-e-commerce.com

Contact presse :

Véronique PIGOT - Agence Kani RP - Tél. : 33 (1) 49 52 60 64 - Email : webetsolutions@kanirp.com

Retrouvez toutes les actus sur <http://www.kanirp.com/1793/web-et-solutions/>