

E-COMMERCE – LISTE DE SOUHAITS

Les listes de souhaits, un nouvel outil de promotion pour les ecommerçants qui utilisent OASIS 7 de Web et Solutions

Vous en rêvez depuis toujours de cet appareil photo et ses accessoires qui vont avec et vous aimeriez que l'on vous l'offre pour votre anniversaire... Les ecommerçants qui utilisent la solution OASIS 7 de Web et Solutions peuvent désormais vous aider à réaliser votre rêve grâce à la fonction « OctiList » qu'ils peuvent activer depuis leur back-office.

L'éditeur français Web et Solutions signe un partenariat technologique avec Octipas et intègre nativement la fonction « OctiList » à sa plate-forme e-commerce OASIS 7. La signature de ce partenariat s'inscrit dans une démarche logique pour Web et Solutions qui a à cœur de proposer, à ses clients et prospects, le meilleur de la technologie et des usages du web pour leur permettre de vendre plus et mieux.

La fonction OctiList est une innovation majeure dans le monde de l'e-commerce, elle a été développée par la société OCTIPAS en partant du constat que les listes de souhaits existantes étaient pour la plupart basées sur des concepts monoproduits ou monomarkets. L'idée, basée sur le concept des listes de mariage des grands magasins, est très simple : pouvoir proposer aux internautes des listes de souhaits personnalisées regroupant des produits issus de plusieurs sources. Les premières listes mises en ligne par Octipas ont vu leur apparition sur la toile au moment des fêtes de Noël sous forme de « lettre au papa Noël » permettant ainsi à de nombreuses familles de partager la liste du Père Noël du petit dernier et remplir la hotte.

Mais nous avons tous des âmes d'enfant et nous avons, à un moment clé de notre existence, l'occasion de créer notre liste de souhaits pour recevoir le cadeau qui nous fait rêver. Web et Solutions l'a bien compris. L'entreprise s'est donc rapprochée en 2013 d'Octipas pour proposer à ses clients, dans un premier temps, une interface au portail OOKOODOO (<http://www.ookoodoo.com/>) conçu par Octipas et leader français BtoC de solutions de listes de souhaits universelles. Offrant ainsi aux ecommerçants de développer un autre canal de vente.

L'intérêt est multiple : les listes de souhaits permettent d'augmenter la notoriété du ecommerçant mais aussi ses ventes de manière conséquente. Les ecommerçants qui utilisent cette fonction ont généralement constaté une augmentation du panier moyen de l'acheteur, car celui-ci achète non seulement le produit qui se trouve dans la liste mais aussi un autre produit pour lui-même. Proposer à ses clients de constituer une liste de souhaits directement sur le site e-commerce ou en se connectant au portail OOKOODOO est par ailleurs, un outil de fidélisation et de marketing qui fait ses preuves au quotidien.

Pour activer cette fonction directement dans OASIS 7, il suffit au ecommerçant de cocher une simple case dans son back-office et des s'acquitter auprès d'Octipas d'une redevance calculée sur le chiffre d'affaires généré par les listes, généralement 6%.

Si la solution OctiList est un réel atout pour les ecommerçants, elle ne s'adresse pas aux seuls purs players ! Les commerçants qui ont une activité multi canal peuvent également activer cette fonctionnalité dans leur magasin et la synchroniser directement avec leur site d'e-commerce. La liste est mise à jour en temps réel, quel que soit le canal sur lequel le produit est acheté. Et s'ils n'ont pas de site de vente en ligne, ils peuvent connecter leur liste au portail OOKOODOO de la même manière après s'être acquitté d'un abonnement mensuel.

Nicolas Passalacqua, fondateur d'Octipas ajoute : *« depuis que nous avons créé les premières listes sur OOKOODOO, nous avons pu établir des statistiques qui parlent d'elles-mêmes. Une liste est envoyée en moyenne à 30 personnes, elle est consultée par environ 24 personnes qui cliqueront chacune 6 fois sur la liste. 75 % des produits référencés dans la liste sont achetés. On peut donc estimer que chaque liste génère en moyenne 20 nouveaux clients par enseigne.... »*

« Plusieurs de nos clients avaient émis le souhait d'avoir cette fonctionnalité sur leur interface d'administration. Nous avons évalué les besoins et les demandes et nous nous sommes aperçus que la multiplicité des formats et des champs nous demanderait trop de développement spécifique à des coûts prohibitifs que nous ne voulions pas répercuter sur nos clients. Nous avons donc cherché ce qui se faisait de mieux sur le web et nous nous sommes rapprochés naturellement d'Octipas. Leurs équipes ont été très réactives, nous avons pu implémenter la solution directement dans OASIS 7 et proposer rapidement une solution facile à utiliser et à un coût très raisonnable. » commente Dominic Thomas, directeur technique et Responsable des Partenariats chez Web et Solutions.

« Ce partenariat est une première pour nous. Travailler avec les équipes de Web et Solutions a été un réel plaisir, leur compétence technique et la compréhension des besoins du métier d'ecommerçant sont de réels atouts pour nous, mais aussi pour les commerçants qu'ils soient pure players ou non, » ajoute Nicolas Passalacqua.

Dominic Thomas conclut : *« cette solution nous a permis de répondre vite et de manière optimum aux attentes de nos clients. Ils peuvent désormais, soit activer l'option et se connecter directement à OOKOODOO, soit faire une demande de développements spécifiques auprès de nos services pour disposer d'une intégration plus poussée de cette fonctionnalité dans leur site marchand. Les premiers retours d'expérience que nous avons sont très positifs. »*

A propos d'Octipas :

Créée en 2010 par Nicolas Passalacqua, Octipas est un éditeur spécialisé dans les solutions cross-canal et la digitalisation des magasins.

Son objectif est d'aider les enseignes à accroître leur chiffre d'affaires tout en maximisant leur rentabilité et leur réputation. Basée à Montpellier, la société fait partie du Business and Innovation Center et a été primée de nombreuses fois notamment pour l'innovation de ces produits.

Octipas compte plus de 300 clients utilisant ses solutions de listes dont Brindilles, Allobébé, Nature et découvertes, Cultura, Vertbaudet, Alessi, ...

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 : Brindilles, Océanite Diffusion, Starnet World, Groupe Setin, JouéClub Drive, Brindilles, Sportsmed, Akoustik, Calcea, Avenue de la Glisse,...

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

Contact presse :

Web et Solutions - 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/>