



Produits

soarchitect

lookserver entreprise

thinclient

smartclient



STAFFORD GROUP

Un fabricant de vêtements améliore ses ventes et l'exactitude de ses stocks grâce à un accès mobile

« Ça n'a pris que cinq jours de développement pour créer une première version opérationnelle. »

- Rod Riley, administrateur des TI pour Stafford Group

Contexte

Stafford Group (<http://www.staffordgroup.com.au>) est fabricant et détaillant de complets et de vêtements haut de gamme pour hommes, pour des marques telles que Stafford Ellinson, Anthony Squires et Giotto & London Fog. L'entreprise exploite 24 boutiques en concession à l'intérieur des grands magasins David Jones, et elle utilise IBM i depuis plus de 15 ans. Elle a recours à plusieurs suites : JD Edwards World d'Oracle pour la comptabilité, ACS pour la production et RMS pour le soutien aux opérations de détail. Stafford Group a également créé des fonctionnalités avancées supplémentaires au moyen de RPG.

Défi

Comme le personnel de vente au détail des boutiques Stafford en concession dans les magasins David Jones n'avait aucun accès aux applications IBM i de l'entreprise, il était obligé d'utiliser les terminaux de point de vente de David Jones. Ces employés ne pouvaient donc pas consulter aisément l'état des stocks. Si un client potentiel demandait un produit qui n'était pas dans la surface de vente, l'employé devait d'abord vérifier s'il l'avait dans l'arrière boutique, ce qui pouvait prendre plusieurs minutes. S'il n'avait pas le produit en question, il devait généralement prendre quelques minutes de plus pour appeler au siège social et chercher à se le procurer dans une autre boutique. Tout ce processus entraînait un très mauvais service à la clientèle, et bien souvent la transaction potentielle était perdue au profit d'un autre commerce dans le secteur.

Stafford devait également s'adapter à la tendance croissante de la vente sur Internet en offrant son catalogue de produits en ligne avec les fonctionnalités de panier virtuel et d'achat.



Solution

Stafford a déterminé que pour mieux répondre aux désirs de ses clients et leur offrir un service plus rapide, le personnel de vente au détail devait disposer d'un accès mobile en temps réel. « Nous avons choisi l'iPhone pour la mise en œuvre initiale, même si la solution fonctionne sur n'importe quel appareil mobile. D'ailleurs, j'utilise pour ma part un téléphone intelligent HTC, mentionne Rod Riley, administrateur des TI pour Stafford. Dans la phase initiale de conception et de déploiement, nous avons donné à nos employés accès à l'état des stocks de toutes les boutiques, y compris aux tailles, aux prix et aux noms des points d'accès. Grâce à la technologie de looksoftware, nous avons réussi à tirer parti de toute la logique applicative et des données opérationnelles qui étaient sur notre IBM i. Ça n'a pris que cinq jours de développement pour créer une première version opérationnelle! »

« Nous avons préparé cinq iPhones par semaine pendant un mois. Comme le projet initial a été si rapide et efficace, nous avons décidé de chercher d'autres façons d'aider les boutiques en concession. Nous avons ainsi réussi à ajouter un système de transfert à la solution mobile, car à l'origine, l'employé en boutique devait remplir à la main des bordereaux de transfert. Puis une fois à la poste, ils pouvaient se perdre en chemin ou arriver à destination des jours après le transfert réel », explique-t-il.

“
Comme le projet initial a été si rapide et efficace, nous avons décidé de chercher d'autres façons d'aider les boutiques en concession.”

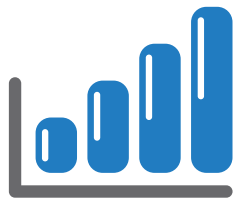
- Rod Riley, gestionnaire des TI chez Stafford Group

“
La qualité de notre service à la clientèle est beaucoup plus élevée...”

- Rod Riley, gestionnaire des TI chez Stafford Group

“
Nous avons maintenant deux sites Web de commerce électronique totalement fonctionnels.”

- Rod Riley, gestionnaire des TI chez Stafford Group



Augmentation des ventes de 16 % grâce à l'intégration de l'iPhone



Exactitude des stocks de 98 % avec l'accès mobile



Plus de 4 000 \$ de ventes en ligne par semaine

Résultats

Quelques mois après la mise en œuvre, Stafford a mesuré les effets de la solution mobile sur ses ventes. « C'était incroyable. Nous avons vu nos ventes augmenter de 16 %, alors que celles du grand magasin ont baissé de 2 à 3 %, affirme Rod. Nous avons aussi mesuré l'exactitude des stocks et les inventaires de fin d'exercice. Nos taux d'exactitude atteignent maintenant 97 à 98 %, par comparaison à 90 % avant l'utilisation de l'iPhone. Et la qualité de notre service à la clientèle est généralement beaucoup plus élevée depuis que nous avons fourni un accès mobile au personnel. »

Vu le succès de la solution mobile, Stafford a sollicité l'aide de looksoftware pour développer une fonctionnalité de commerce électronique en temps réel afin de vendre en ligne.

« Nous avons choisi soarchitect et lookserver enterprise pour convertir nos fonctions d'entrée de commandes en services Web. En collaborant avec nos développeurs Web, nous sommes arrivés à offrir rapidement les fonctionnalités de sélection des produits, de panier virtuel et d'achat en ligne. »

« Nous avons maintenant deux sites Web de commerce électronique totalement fonctionnels : anthonysquires.com.au et staffordellinson.com.au. Ce n'est qu'un début, mais nous réalisons des ventes de 4 000 à 5 000 \$ en moyenne toutes les semaines. »

looksoftware

Une division de FRESCHÉ



© 2017 Fresche

www.freschelegacy.com | info@freschelegacy.com

International : 1-800-361-6782

