

« Je cherche des moyens innovants d'offrir une expérience de magasinage sûre et pratique qui répond aux besoins changeants des clients, en magasin et en ligne. »

Rencontrez Amanda

Amanda est directrice des opérations des ventes au détail dans une chaîne de grands magasins régionale comptant 25 succursales à travers le Canada. L'essor du commerce électronique a entraîné la réduction des visites en magasin au cours des dernières années, et la pandémie a accentué cette baisse. Par conséquent, cette chaîne de magasins a intensifié sa présence en ligne, qui a été multipliée par 10 en quelques mois seulement. Même si la collecte à l'auto était offerte comme solution de rechange à l'expédition, elle n'était peut-être pas appréciée de tous en raison des longues files d'attente pour le ramassage et du manque de personnel dans les magasins.

Bien que les visites en magasin sont en baisse, les recherches de l'entreprise démontrent que près de 50 % des acheteurs souhaitent retourner dans les magasins physiques. Amanda cherche un moyen d'augmenter les visites en magasin et de fournir une solution de rechange à la collecte à l'auto tout en créant une expérience de magasinage améliorée pour les clients en ligne et sur place.



Reliez l'expérience d'achat numérique et physique et augmentez les ventes en magasin grâce à un processus de ramassage des commandes simplifié.

Les cases intelligentes ParcelPoint^{MC} de Pitney Bowes se sont avérées être la solution flexible et efficace dont Amanda avait besoin.

Les cases intelligentes ont connu un succès immédiat auprès des acheteurs, qui étaient ravis de la commodité et de la sécurité exceptionnelles du ramassage sans contact. Les clients qui achètent en ligne peuvent désormais récupérer leurs achats à un moment qui leur convient et éviter les longues périodes d'attente associées aux collectes à l'auto.

Depuis l'installation de cases intelligentes, Amanda a constaté une augmentation des visites en magasin et des ventes impromptues, car de nombreux clients, qui viennent récupérer leurs achats dans les cases, choisissent d'entrer dans le magasin pour regarder les produits offerts.



Avec un processus de ramassage en magasin plus efficace, la satisfaction des clients est élevée. Et parce que les cases ne nécessitent pas d'employés supplémentaires, les gestionnaires sont moins préoccupés par les problèmes de personnel et d'horaire. Mieux encore, la plateforme extensible de cases intelligentes permet à Amanda de gérer facilement un parc de cases avec une visibilité dans les 25 magasins. À mesure que les besoins de l'entreprise évoluent, Amanda peut facilement ajouter plus de cases ou mettre en œuvre de nouveaux flux de travail pour rationaliser davantage les opérations ou améliorer l'expérience client.

Les cases intelligentes ParcelPoint offrent :



Une expérience client améliorée et pratique



Un ramassage de commande sans contact, sûr et sécuritaire



Des solutions flexibles qui s'adaptent à votre espace et à vos besoins



Des analyses et rapports exploitables



Support local de bout en bout inégalé

Voyez la différence avec les cases intelligentes ParcelPoint de Pitney Bowes.

- Construites en Amérique du Nord avec de l'acier robuste pour plus de durabilité
- Plateforme extensible permettant d'ajouter des flux de travail ou des utilisations supplémentaires
- Options de livraison et d'installation accélérées
- Options de personnalisation des couleurs pour correspondre avec n'importe quelle image de marque ou esthétique d'un magasin

Pour de plus amples informations, visitez notre site [pitneybowes.com/ca/fr/casiers](https://www.pitneybowes.com/ca/fr/casiers)