



Lundi 4 mai 2008

Communiqué de presse



Würth Modyf joue la carte de la vente multicanale au service de l'@rtisanat

Würth Modyf révolutionne son système de vente en ligne pour une plus grande proximité avec ses clients.

Würth Modyf est une filiale du groupe Würth composé 402 sociétés réparties sur 5 continents. Würth France a été fondée en 1967 à Erstein et se positionne aujourd'hui comme la deuxième filiale étrangère du groupe avec un chiffre d'affaires en 2007 de 468.3 millions d'euros. Würth France se caractérise par la confiance de 3 millions de clients et l'engagement de plus de 64 000 collaborateurs. En très peu de temps, Würth MODYF s'est forgée une véritable réputation de **spécialiste du vêtement professionnel** et de loisir auprès de ses clients du secteur de l'artisanat.

Fort d'une politique résolument orientée client, Würth Modyf a opté pour une stratégie commerciale multicanale visant clairement à révolutionner l'approche e-commerce pour le segment de l'artisanat, aujourd'hui sous-équipé, générant pourtant le plus grand levier avec 920 000 entreprises en France !

Face à une activité saisonnière, bénéficier d'un outil Internet performant permet de palier le manque de réactivité d'un support papier traditionnel en adaptant sur sa vitrine en ligne l'offre et en personnalisant la communication.



Direct Shop

Un outil de vente en ligne avancé et performant



Alderic Schloegel,
Responsable pôle Internet
Würth Modyf

Dans ce contexte, la mise en œuvre d'un outil de vente en ligne avancé et performant s'est imposée comme une priorité. Dès lors, et face à des délais très courts, Würth Modyf choisit de s'appuyer sur un partenaire performant. Activis, capable de proposer à la fois un portail web ergonomique mais aussi une solution avancée de vente en ligne, allia technologies de pointes et outils marketing facteurs clés de succès tout en important les données existantes depuis osCommerce.

« La solution de vente en ligne Direct Shop est alors sélectionnée pour sa flexibilité permettant une totale prise en compte des contraintes et spécificités liées à notre métier de VADiste », explique Aldric Schloegel, Responsable pôle Internet Würth Modyf France.

Une personnalisation optimale

Soucieux d'une personnalisation optimale de l'outil Internet à son utilisateur, Würth Modyf a souhaité mettre l'accent sur l'accessibilité et la clarté de la navigation. Ainsi, en plus d'une ergonomie réfléchie, la vitrine en ligne bénéficie d'environnement « métier » où sont présentés le top des ventes, les produits « coup de cœur » selon le métier du client (garagiste, installateur sanitaire,...). Il s'agit donc d'une personnalisation optimale pour permettre au client de bénéficier d'une qualité de visite de haut niveau.

Des fonctionnalités au service du consommateur

Ainsi, à travers Direct Shop, les clients accèdent au catalogue, au comparateur de produits, au moteur de recherche ainsi qu'à un espace privatif. Avec ces attributs, Direct Shop crée des variantes d'un même produit selon une ou plusieurs caractéristiques (ici la taille et la couleur). Ces variantes disposent d'une gestion de stock et d'un visuel indépendants, mais sont également regroupées sur la même fiche produit. Deux facettes techniques sont à mettre en avant dans le cadre du projet Würth Modyf : la montée en charge de l'application (import initial de données) et la gestion des attributs de produits. Würth Modyf disposait de son catalogue produit de plus de 2000 références au format Excel. Activis a développé un script d'import intelligent qui, grâce à un dictionnaire des tailles et des coloris, parvient à fragmenter automatiquement le libellé d'un produit pour en déduire ses attributs.

Une gestion de contenu facilitée

Les attributs d'un produit principal au format XML sont stockés dans la base de données, format très facilement exploitable grâce aux fonctions natives de PHP 5. La souplesse du XML permet de créer et supprimer des champs à volonté, sans intervenir sur la structure de la base de données.

Par la suite, Würth Modyf pourra mettre à jour tout le contenu de son site de vente en ligne en important simplement un nouveau fichier Excel. La procédure d'import dédouble automatiquement les contenus et propose à l'administrateur d'écraser ou non ses anciennes références avec les mises à jour présentes dans le nouveau fichier. Grâce à Würth Modyf, Direct Shop dispose aujourd'hui également d'un module d'import de contenus depuis os-Commerce.

Un partenariat gagnant/gagnant

Enfin, grâce à un travail de fond sur l'ergonomie et le référencement de la vitrine, Würth Modyf a pu incontestablement développer un avantage concurrentiel en optimisant sa navigation et sa visibilité, **augmentant ainsi significativement son chiffre d'affaires e-business de 63% !**

Francis Haby, cogérant de la filiale Würth Modyf ajoute « Avec Activis, nous avons fait le choix d'un partenariat gagnant/gagnant pour accompagner nos clients à prendre le train de l'e-business avec nous ! ». Ainsi, lors des phases de développement, la combinaison « 1 développeur chez le maître d'œuvre / 1 responsable projet chez le client » a permis de gagner en efficacité et en réactivité ajoute Nicolas Koenig, responsable e-commerce chez Activis. L'optimisation des équipes alliée à l'outil Direct Shop a produit sans conteste un outil de VAD optimal pour Würth Modyf.



Francis Haby,
Cogérant
Würth Modyf

A propos d'Activis :



Nicolas Koenig,
Responsable e-commerce
Activis

Activis, fondée 2001 à l'initiative de Patrick Rein et Sébastien Rentz, envisagea dès l'origine le Web comme un outil de performance et de différenciation au service du client.

Activis propose un ensemble de prestations complètes allant de la création du site Web (site intranet, extranet, site de e-commerce) à sa promotion (référencement sur les moteurs de recherche, liens sponsorisés) en passant par une solution de gestion de contenu (Direct News), de vente en ligne (Direct Shop) et d'applications performantes.

Fort d'une notoriété incontestable s'illustrant par de nombreuses distinctions, **Activis** c'est aujourd'hui le succès d'une équipe visionnaire et pragmatique de 32 personnes et 9 nationalités. La satisfaction de ses 500 clients à travers le monde positionne très clairement Activis comme expert sur son marché.