

KEYNEOSOFT dévoile ses solutions digitales pour permettre à tous les retailers de créer facilement des parcours d'achats innovants

Parce que fluidifier le parcours client est au coeur des préoccupations des retailers, **KEYNEOSOFT, expert de la digitalisation du retail depuis 12 ans**, dévoile à la **Paris Retail Week** ses solutions digitales pour répondre aux nouvelles exigences des consommateurs. **Vendeur augmenté, encaissement mobile, ventes omni-canales, visualisation et affectation unifiées des stocks, OMS de préparation de commande pour le multi-canal** : pour chaque phase du parcours d'achat, **KEYNEOSOFT** propose une solution **simple** d'utilisation, **facile à implémenter** par les équipes IT et à **ROI** (retour sur investissement) rapide, mesurable en augmentation de chiffre d'affaires (+15% en moyenne) ou en accélération de rotation de stocks.

En effet, **le New Retail** impose ses règles aux marques et aux enseignes : il faut connecter les systèmes de gestion, casser les silos, avoir une vue 360° de ses clients ou de ses stocks, proposer de nouveaux services et expériences, proposer une offre large quelque soit le canal de vente, être capable de livrer une commande en ½ heure...

Pour réussir cette **transformation**, les retailers ont besoin de mettre en place des **dispositifs digitaux adaptés**, mais aussi un **accompagnement sur-mesure** car les parcours d'achat s'inscrivent avant tout dans la promesse de marque de leur enseigne.

C'est pourquoi **KEYNEOSOFT**, avec **90 enseignes** accompagnées et **5000 points de vente** équipés en 12 ans, fait figure de référent dans le secteur. "Pour nos clients retailers, nous **anticipons les attentes des consommateurs et développons des solutions à la fois innovantes et simples à intégrer** dans les dispositifs magasins. Nous croyons que le New Retail ne sera pas réservé aux géants du commerce, mais que la digitalisation est un challenge pour l'ensemble de la profession", indique Alexandre Mayaud, CEO de **KEYNEOSOFT**.

C'est cette expertise qui a conduit **IKEA** à adopter la solution de vente omni-canal et OMS de **KEYNEOSOFT** pour proposer une nouvelle expérience à ses clients via **un site éphémère de click & collect**. "Nous avons choisi la solution de KEYNEOSOFT car **elle répond simplement à une problématique complexe**. Cette approche est bien dans notre culture d'entreprise !" confirme Stéphane Ferry, responsable nouveaux parcours de vente et paiement chez IKEA.

Au final, **KEYNEOSOFT** permet aux retailers d'offrir à leurs clients la meilleure expérience possible à chacun des moments-clés du parcours d'achat. Parce que, dans le New Retail, l'excellence n'est plus une option !



CONTACT PRESSE
Karolina Cieslinska

kcieslinska@keyneosoft.fr
07 77 31 45 68