



## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

30 juillet 2018

# Octave réenchante le métier de vendeur et l'expérience client grâce à sa solution de mobilité

La solution de Mobilité Octave permet de réunir dans une solution unique l'efficacité des gestes métiers Retail à la performance des outils digitaux qui partagent en temps réel l'ensemble des informations clients et de l'enseigne.

L'objectif d'Octave : proposer aux enseignes une solution globale capable à la fois de sublimer l'expérience client et de ré-enchanter le métier de vendeur.

### UNE SOLUTION DE DIGITALISATION DE POINT DE VENTE

Affichage dynamique des produits et offres de l'enseigne, mise à disposition d'interfaces e-commerce en magasin, permettant la consultation des informations produits comme la prise de commande d'articles hors stocks.

### UNE INTERFACE MOBILE DÉDIÉE AUX VENDEURS

Elle permet de réaliser efficacement toutes les fonctions métiers du Retail (réceptions, préparation de commande, retrait, inventaire...), de ré-enchanter l'expérience d'achat de leur clients (accompagnement du client tout au long de son parcours d'achat par un conseil personnalisé jusqu'à l'encaissement mobile, en passant par l'extensions de gamme et le choix de livraison). En un mot : optimiser leur performance commerciale.

**L'innovation** : là où généralement plusieurs solutions de digital-in-store sont nécessaires pour offrir une interface d'aide à la vente aux vendeurs, un outil métier de gestion de magasin ou d'encaissement mobile... la mobilité Octave réunit ces différentes fonctions dans une solution unique.

## FONCTIONNALITÉS DE L'INNOVATION

Déploiement d'interface digitales au service des clients et des vendeurs (smartphones équipés de scan, bornes interactives, écrans tactiles...) regroupant des fonctionnalités innovantes.



SELF-SCANNING



PARCOURS EN MAGASIN  
ET LOCALISATION DES  
PRODUITS



INTERFACES SITE  
E-COMMERCE AU SERVICE  
DU MAGASIN



ENCAISSEMENT MOBILE



EXTENSION DE GAMME



IMPLÉMENTATION DES  
FONCTIONS MÉTIERS  
préparation de commandes client  
Click&Collect, réceptions de  
livraisons, inventaires...

Le client vit une expérience d'achat fluide et sans irritant, que son parcours ait commencé online ou offline. Il retrouve un conseil de qualité personnalisé s'il est assisté d'un vendeur, ou bénéficie d'un accès simplifié aux informations produits et d'un gain de temps s'il préfère faire ses achats seul.

Le vendeur n'utilise qu'un seul outil pour la gestion de son point de vente et la gestion de sa relation client. Gain de temps et efficacité lui permettent de valoriser son métier de conseiller expert.



### À propos d'Octave :

Octave conçoit et commercialise des solutions omnicanales pour les entreprises. Après 20 ans d'existence, Octave est devenue une référence incontournable du marché de solutions de commerce omnicanal pour les magasins et réseaux d'enseignes, les pure-players du e-commerce, BtoC et BtoB.