

Solution eCommConnect

Étude de cas : Brillman Optik

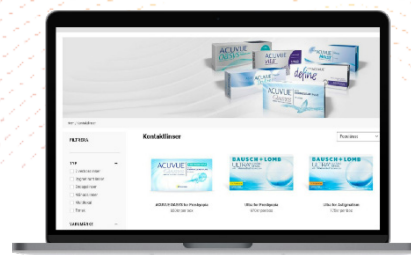
Fondée en 1959, Brillman Optik appartient à Anna Kajanus et à son partenaire Roger Nilsson.

Taille de l'entreprise: petite (6 employés)

Emplacement: Göteborg, Suède

eCommConnect: www.shop.brillman.se

Date de mise en ligne: 3 juin 2020



Problématique

Durant le premier trimestre 2020, un changement dans le parcours d'achat traditionnel dans le secteur optique a pu être observé, phénomène existant auparavant mais accéléré par la pandémie de COVID-19. Les opticiens Brillman ont remarqué la baisse du nombre de clients qui se présentaient en magasin. Il était temps de s'adapter à la « nouvelle normalité ». Anna avait besoin d'une solution qui lui permette de développer une nouvelle source de revenus, car le parcours traditionnel en magasin était perturbé. La surface est de 45 m². En vertu des réglementations sur la distanciation sociale, seuls 5 clients sont autorisés à la fois dans un espace clos. Même si Anna faisait très attention à la sécurité de ses employés et de ses clients, elle avait besoin d'être aidée pour continuer à facturer même si c'était à distance.

Mise en œuvre

Adaptée à la structure actuelle de son site Web, la solution eCommConnect donne à Brillman la possibilité de vendre une gamme de 90 types de lentilles de contact via son propre site web. La solution a été mise en place sans modifier son site web, il s'agissait simplement d'ajouter une nouvelle fonctionnalité conviviale qui lui permettait de vendre en gardant la même image et de bénéficier d'un nouveau flux de revenus grâce aux ventes en ligne.

“Le principal avantage de la solution eCommConnect est que nos clients peuvent payer directement en ligne sans aucune démarche administrative supplémentaire pour mon personnel. Enfin, j'ai aimé la rapidité d'exécution du projet. Cela signifiait que je pouvais être opérationnelle rapidement. C'est une solution simple et efficace, qui s'appuie sur des excellents partenaires pour la gestion des paiements.”

Anna Kajanus, propriétaire Brillman Optik



Résultats

- La plateforme de vente en ligne de Brillman Optik a été mise en place en 3 semaines
- Les ventes en ligne ont quadruplé immédiatement!
- Les ventes en ligne du premier mois de Brillman Optik ont couvert le coût de la solution eCommConnect

Anna travaille actuellement avec Ocucoco pour augmenter son offre de produits en ligne en ajoutant des montures et des lunettes de soleil sur sa plateforme de vente en ligne. Elle espère avoir son nouveau catalogue disponible en ligne dans les mois à venir.

OCUCO

Vous souhaitez en savoir plus sur la solution eCommConnect ?

En savoir plus

SALES@OCUCO.COM