

Drive, Click & Collect Piscine

le prolongement numérique naturel de votre activité

CLICK  DRIVE
& COLLECT



belty's

LE SENS DE LA COMMUNICATION

8. La charte de notre solution Drive Piscine

- Respect des zones de chalandises : 2 drives doivent être distants de 30 km (préservation d'une zone de chalandise d'un rayon de 15 km autour du magasin).
- Interdiction de proposer la livraison (retrait sur site).
- Strict respect des prix et des conditions de vente imposés par les fabricants (cf. la politique commerciale de certains fabricants de robots).
- Une charte graphique unifiée avec une déclinaison de couleurs et qui reprend votre logo et les visuels de fond de votre choix.
- Hébergement sur nos serveurs pour garantir une sécurité optimale et un strict respect des conditions d'utilisation.

9. Nos tarifs *

Le logiciel Drive et Click & Collect des Pisciniers a un coût très attractif et rapidement amortissable.

- Abonnement annuel comprenant les mises à jour de sécurité : 990 €.
- Frais de mise en route : 800 €.
- Option abonnement annuel Module pages d'information : 350 €.
- Option abonnement annuel Module newsletter : 200 €.
- Option abonnement annuel Module d'importation de prospect : 50 €.
- Option mise en service Module Liaison Extrabat : 150 €
- Option abonnement annuel Module Liaison Extrabat : 70 €
- Journée de formation à la gestion d'un Drive : 950 € (Beltys est organisme de formation avec un numéro d'agrément qui permet la prise en charge du coût des formations par votre organisme de formation).
- Intervention en télémaintenance avec possibilité de prise de contrôle à distance (formation ou assistance) : 70€/heure.

(*) Extraits des tarifs au 01-01-2017

1. Le constat

Les professionnels de la piscine sont confrontés à une **concurrence croissante** de la part des sites internet de vente à distance et d'autres modes de distribution (G.S.B. ou grande distribution).

Les clients sont de plus en plus nombreux à faire des recherches sur internet avant d'acheter un produit.

Les entreprises et commerces qui s'adaptent à ces nouveaux modes de consommation s'en tirent mieux que les autres.

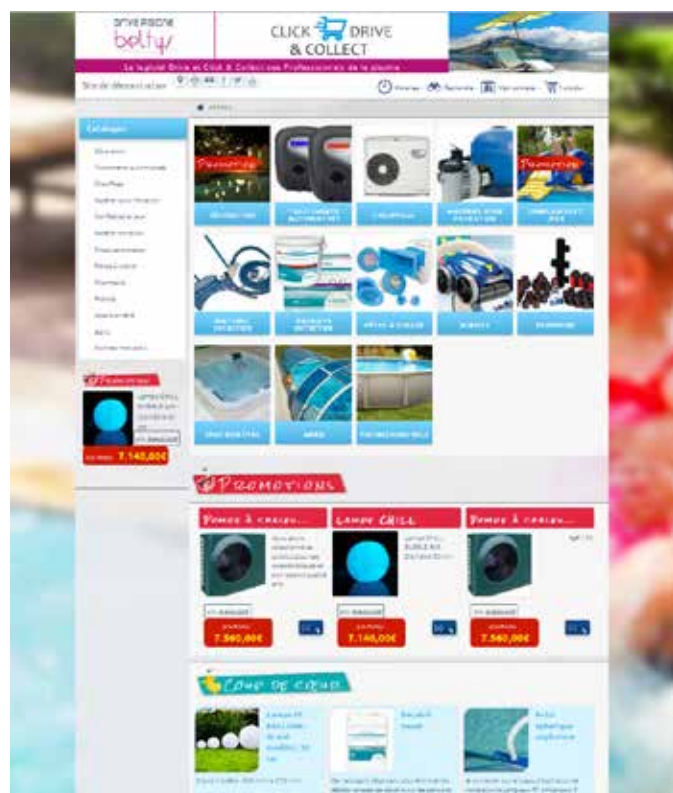
2. Notre réponse : le Drive, Click & Collect Piscine

Pour **répondre** à cette concurrence qui menace toute la profession, des **distributeurs** aux **fabricants**, il faut proposer aux consommateurs de **nouvelles offres commerciales** alliant les avantages de l'internet à ceux de la proximité.

La société **Beltys**, prestataire de service en charge du site internet de la Fédération des Professionnels de la Piscine depuis près de 10 ans, vous présente le logiciel...

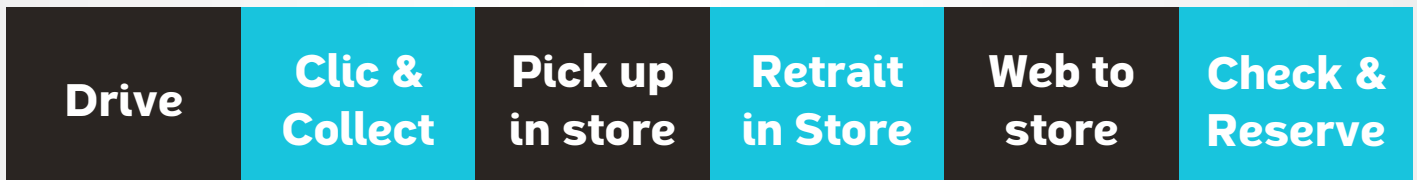
Drive, CLick & Collect Piscine.

CLICK  DRIVE
& COLLECT



3. Drive, Click & Collect : le principe

Les consommateurs recherchent des informations sur le web avant de se rendre en magasin pour acheter. Afin d'éviter que le client ne se rende dans un magasin concurrent ou achète sur un site de vente à distance suite à la recherche d'informations, la **meilleure réponse** est d'offrir à l'internaute la possibilité d'**acheter en ligne** et de venir **retirer leur commande dans vos locaux** : c'est le principe du drive.



Mon nom est multiple mais l'enjeu reste le même :

➤ Augmenter le nombre de clients et le panier d'achat en créant une synergie entre les boutiques en ligne et les points de vente physiques.

4. Drive, Click & Collect : intérêt

Le drive et le Click & Collect sont des **adaptations locales à l'e-commerce** pour conquérir une nouvelle clientèle dans sa **zone de chalandise** et fidéliser la clientèle existante. Les **processus d'achat et de retrait** sont **simples**. La personne qui réalise la commande peut être différente de celle qui va retirer les achats. Les consommateurs qui ne veulent pas se déplacer pour rien ou qui veulent pouvoir choisir leur produit quand ils le veulent, adhèrent facilement au principe de l'e-commerce. Le **magasin**, en proposant le retrait, apporte **de nouveaux avantages qui rassurent l'internaute** (aucune angoisse sur la livraison, matérialisation de l'enseigne).

Avantages utilisateurs

- Gain de temps car il est assuré de trouver le produit qu'il souhaite
- Association des atouts de l'e-commerce et du commerce traditionnel
- Économie des frais de livraison
- Possibilité de réserver le produit
- Confort d'achat supplémentaire, grâce à la possibilité de voir et d'essayer le produit avant l'achat

Avantages entreprises

- ✔ S'adapter aux volontés et comportements des clients
- ✔ Optimiser l'efficacité du personnel
- ✔ Réduire les coûts de contact et de commercialisation
- ✔ Augmenter sa clientèle
- ✔ Optimiser sa surface de vente ou ses entrepôts
- ✔ Augmenter son CA

Les absents ont toujours tort !

” Recherche d'informations sur Internet avant achat

(Enquête L'observatoire LCL/Opinion Way)

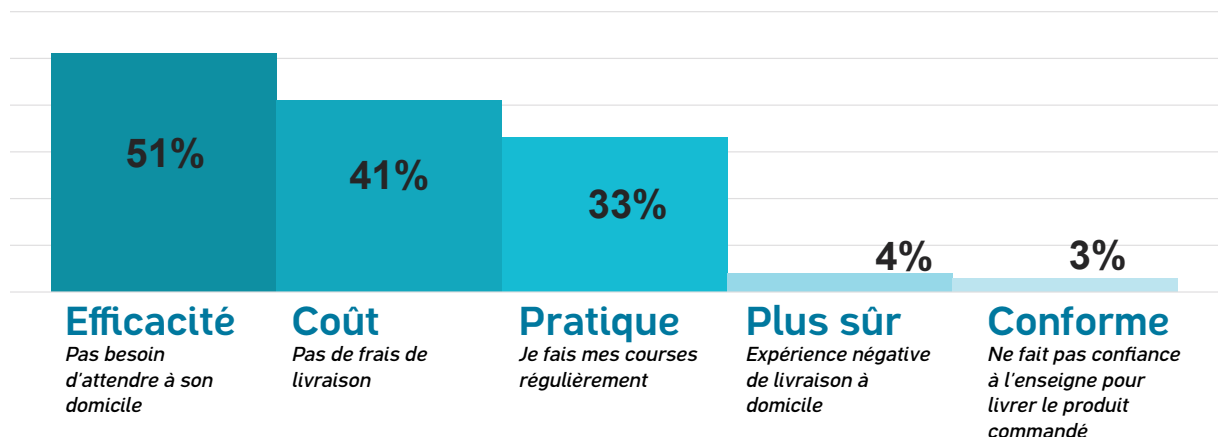
87%

des actifs urbains le font au moins de temps en temps,

41%

le font très souvent.

Un service plébiscité pour son efficacité



5. Notre logiciel Drive, Click & Collect Piscine

Conçu et développé en collaboration avec l'entreprise Debernardi Piscines, notre logiciel Drive, Click & Collect Piscine a été **expérimenté avec succès** pendant 2 ans avant d'être commercialisé.

Cette expérimentation en situation réelle nous a permis de constater une **augmentation de trafic** de 10% dans le magasin par rapport aux années précédentes durant lesquelles Debernardi Piscines avait un simple site «vitrine».

Depuis, de nombreux pisciniers ont adopté le logiciel Drive, Click & Collect Piscine. Ces nouvelles implantations nous ont apporté la confirmation que notre logiciel Drive, Click & Collect Piscine permet d'augmenter nettement la fréquentation des magasins qui l'ont adopté.

DRIVE PISCINE boltys | **CLICK & DRIVE & COLLECT**

Le logiciel Drive et Click & Collect des Professionnels de la piscine

Site de démonstration

Horaires - Recherche - Mon compte - Vide

Horaires pour les retraits des commandes Drive

Pour connaître l'heure à laquelle votre commande sera disponible, veuillez consulter le tableau ci-dessous :

Commande effectuée	Disponible au magasin
Du Samedi 14 H au Mardi 10 H	Mardi à partir de 14 H
Du Mardi de 10 H à 14 H	Mardi à partir de 16 H
Du Mardi de 14 H à 18 H 30	Mercredi à partir de 10 H
Du Mardi de 18 H 30 au Mercredi 10 H	Mercredi à partir de 14 H
Du Mercredi de 10 H à 14 H	Mercredi à partir de 16 H
Du Mercredi de 14 H à 18 H 30	Jeudi à partir de 10 H
Du Mercredi de 18 H 30 au Jeudi 10 H	Jeudi à partir de 14 H
Du Jeudi de 10 H à 14 H	Jeudi à partir de 16 H
Du Jeudi de 14 H à 18 H 30	Vendredi à partir de 10 H
Du Jeudi de 18 H 30 au Vendredi 10 H	Vendredi à partir de 14 H
Du Vendredi de 10 H à 14 H	Vendredi à partir de 16 H
Du Vendredi de 14 H à 18 H 30	Samedi à partir de 10 H
Du Vendredi de 18 H 30 au Samedi 10 H	Samedi à partir de 14 H

page 1 2 (Suiv >>)

Produits entretien

Pièces à sceller

Plomberie

Robots

Spas bien-être

Abri

Piscines hors-sols

PROMOTION

3 anneaux lestés

Ballon poisson néoprène

Ballon volley néoprène sport

Brassards bébé

Cage de waterpolo

Canon à eau

Disque volant néoprène

Fusil à canon court

7.200,00€

7.200,00€

7.200,00€

7.200,00€

7.200,00€

7.200,00€

7.200,00€

7.200,00€

7.200,00€

7.200,00€

6. Implantation et fonctionnement

Voici quelques règles qu'il est important de suivre (autant que possible) afin de favoriser les retombées positives de votre logiciel Drive, Click & Collect.

- Mise à la disposition du drive de places de parking dédiées.
- Installation d'une banque de retrait dédiée vers l'entrée du magasin ou attribution d'une partie de la banque existante uniquement à cet effet (le client doit pouvoir identifier le point de retrait dès son entrée dans le magasin).
- Créer une signalétique visible depuis l'entrée du magasin (panneaux sur pied ou suspendus, marquage au sol...).
- Réduire au maximum le délai d'attente lors du retrait afin de bien fournir au client le service rapide qu'il attend en achetant sur un Drive (sonnette d'appel sur le comptoir...).
- Si vous n'avez pas de liaison entre notre logiciel et votre logiciel de gestion de stocks, attribuer un pourcentage minimal du stock au Drive afin d'éviter autant que possible l'immobilisation du stock tout en restant en mesure de répondre à la demande.
- Proposer une borne de consultation du Drive sur le point de vente (un ordinateur dédié à cet effet situé à proximité du point de retrait tout en étant clairement séparé afin de ne pas mêler les clients venus retirer et les personnes consultant le Drive).



7. Notre offre

- Mise en place complète d'un site drive fonctionnel avec installation d'un système de paiement en ligne ou lors du retrait (l'un, l'autre ou les deux selon votre choix).

Des fiches produits déjà prêtes !

- Sélectionnez dans notre base de ressources de plus de 4 500 fiches produits illustrées des matériels et équipements des principaux fabricants et distributeurs. Ces fiches seront implantées dans le drive avec vos prix et stocks.

Une mise en route simplifiée !

- 600 références préinstallées (descriptifs, visuels et tarifs) à sélectionner dans notre base de ressources – Possibilité d'ajouter un nombre illimité de nouvelles références ;

Un outil de communication efficace !

- Vous pouvez programmer à l'avance tout votre communication : promotions, coups de cœur, page d'accueil, bannières. Chaque élément s'affichera automatiquement aux périodes prévues.

Des fonctionnalités commerciales !

- Un module de promotion offrant la possibilité d'émettre des chèques-cadeaux, des coupons de réductions, des remises en % ou en € sur une ou plusieurs références, une ou plusieurs catégories de produits (ex. les gonflables) sur la durée de votre choix et avec prise d'effet à la date choisie.

Une liberté totale de gestion !

- Une interface de gestion pour gérer modifier les descriptifs, prix et images ou pour ajouter de nouveaux produits.

Des options complémentaires !

- De nombreuses options (Liaison avec le logiciel Extrabat, Pages d'information, newsletter, prospect, point retrait, etc.).

Une formation !

- Une formation à la gestion d'un Drive.



En partenariat avec la société Extrabat, nous avons développé un module permettant une liaison automatique ou manuelle.

Articles et services

Vous avez désormais dans la fiche article un bouton (publier sur le web) qui vous permet de dire si un produit doit être visible sur le drive.

Tous les produits sélectionnés seront installés ou mis à jour automatiquement toutes les 24 heures :

- Les mises à jour concernent les tarifs (prix, stock, délais, statut, etc.).
- Les produits non encore installés le seront avec vos prix et vos stocks disponibles sous 48 heures, sous réserve qu'ils existent dans la base de ressources.

Les clients

La liaison client entre Extrabat et le Drive Beltys se fait dans les deux sens.

Tous les clients qui possèdent un email seront créés ou mis à jour automatiquement toutes les 24 heures.

- Les clients ainsi synchronisés possèdent le même mot de passe.

le Logiciel spécialisé
Drive et Click & Collect
des Pisciniers

boltyz

The logo for 'boltyz' is rendered in a vibrant magenta color. The letters are thick and have a rounded, sans-serif appearance. A thin, light-colored horizontal line is positioned below the letters, starting from the left and ending under the 'z'.

LE SENS DE LA COMMUNICATION