

Étude de cas

Catsports

Découvrez comment
k-ecommerce a transformé
notre entreprise en ligne
spécialisée en équipement
sportif

Industrie :

Articles de sport (B2B and B2C)

ERP :

Microsoft Dynamics NAV





Il y a plus de 35 ans, Jean Katalan, joueur de volleyball professionnel et moniteur d'éducation physique, a lancé l'entreprise qui deviendrait Catsports. Ce qui a commencé comme un petit magasin d'arrière-cour offrant des articles de volleyball s'est rapidement transformé en un grand détaillant d'articles de sport.

En 2013, Jean-François Giroux et Félix Dion ont racheté l'entreprise et ont continué de la faire croître. Peu de temps après, ils ont également acquis d'autres entreprises, comme Praxis et Sports Equipment of Toronto.

L'entreprise s'est développée rapidement. Aujourd'hui, elle distribue de l'équipement sportif dans tout le Canada.

La croissance de Catsports s'est accompagnée de besoins technologiques. k-e-commerce a été en mesure de soutenir les activités de commerce électronique de l'entreprise tout au long de sa croissance.





Le défi

En 2014, Catsports a réalisé qu'il lui fallait une plateforme de commerce électronique afin que sa clientèle toujours plus nombreuse puisse faire des achats en ligne.

Le commerce électronique de Catsports repose sur la plateforme k-commerce intégrée à son ERP (Microsoft Dynamics NAV). Au fil de sa croissance, elle a constaté qu'elle avait besoin d'un système numérique capable de prendre en charge la gestion de stocks importants et la gestion intégrale du cycle.

À l'époque, Catsports n'avait pas de site Web transactionnel. Ses clients commandaient des produits par télécopieur ou téléphone. Il est devenu évident qu'une boutique en ligne lui permettrait de continuer à croître :

- en simplifiant le processus de commande pour les clients;
- en supprimant la nécessité d'embaucher plusieurs agents du service à la clientèle pour prendre les commandes par téléphone;
- en réduisant les risques d'erreur dans les commandes.

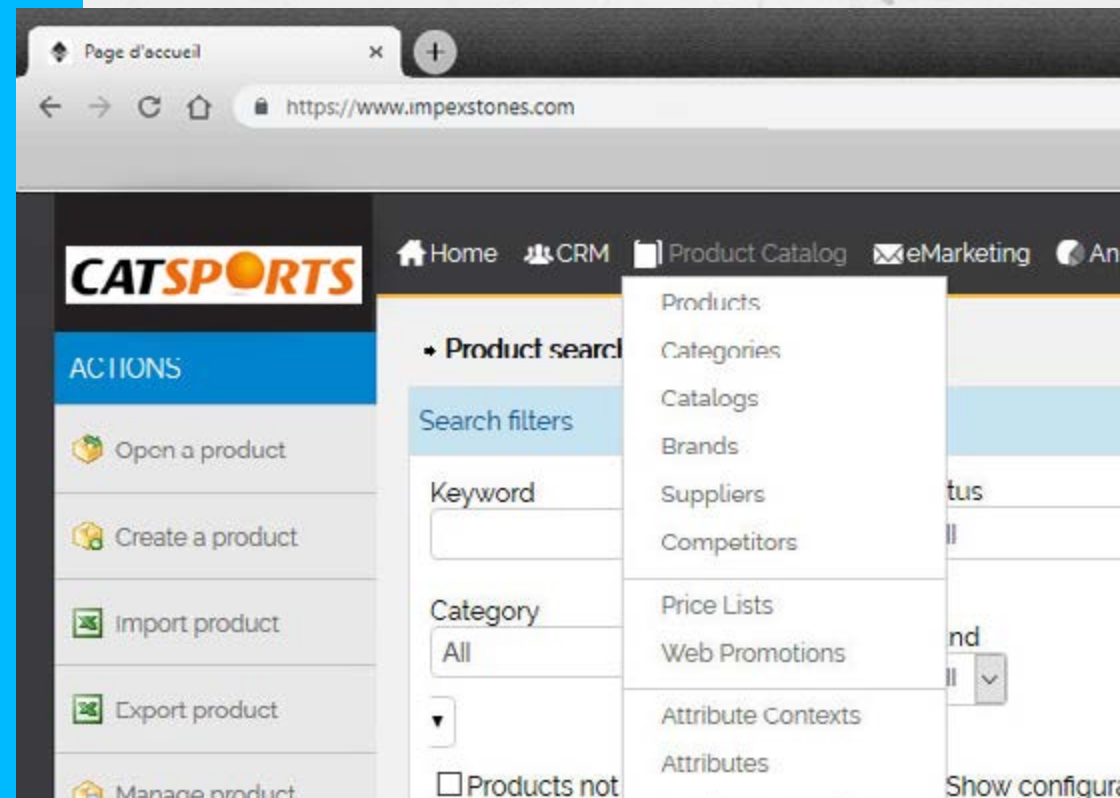
“ Année après année, nous constatons une forte croissance du volume de nos ventes en ligne. ”

Sophie Chaloux,
Marketing et
communications,
Catsports

La solution

Catsports a choisi la solution d'intégration de k-commerce pour tirer profit de l'ERP de Microsoft. Cette intégration offrait tout ce dont l'entreprise avait besoin pour effectuer une transition en douceur vers le commerce en ligne :

- une intégration incroyable et extensible du commerce électronique à Microsoft NAV, ce qui signifiait une mise en œuvre rapide et facile du système;
- une technologie de synchronisation infonuagique;
- une conformité au protocole SSL et une certification PCI, rendant la solution hautement sécurisée;
- une plateforme conviviale avec laquelle l'équipe marketing de Catsports a pu se familiariser facilement;
- un modèle de tarification concurrentiel au déploiement rapide.



“ L'équipe de k-ecommerce nous a permis de créer des sites fonctionnels liés en temps réel à notre ERP, en plus d'offrir des outils de marketing faciles à utiliser. ”

Sophie Chaloux,
Marketing et communications,
Catsports

Comment k-ecommerce a offert à Catsports la boutique en ligne dont elle avait besoin

Pour une entreprise comme Catsports qui ne vendait aucun produit en ligne, k-ecommerce a présenté une façon simple et rapide de concevoir une boutique en ligne fonctionnelle.

Comme l'explique Sophie Chaloux, qui gère le marketing et l'expérience client de l'entreprise, la création du site Web s'est déroulée comme un charme.



Intégration de Microsoft Dynamics NAV :

La plateforme intégrée de commerce électronique de k-ecommerce a permis à Sophie d'utiliser en parallèle les systèmes déjà existants de l'entreprise.

Interface utilisateur :

L'interface est facile à utiliser et permet d'apporter des modifications simples au site Web, comme l'ajout de titres, de descriptions de produits, de vidéos et de photos.

Système de gestion de contenu (CMS) :

Pour Sophie, le CMS a une « belle configuration », ce qui l'a aidée à créer le site Web parfait pour l'entreprise.



Possibilités de marketing :

Grâce au système, Sophie a redoublé ses efforts de marketing. k-ecommerce l'a aidée à créer des entonnoirs de vente fonctionnels, ce qui a permis à Sophie de diriger plus de clients vers des pages de sous-catégories et de leur suggérer des produits complémentaires.

Service d'émission de coupons et de cartes-cadeaux :

Les coupons et les cartes-cadeaux se sont également avérés incroyablement populaires auprès des clients de Catsports.

Sécurité :

Au fil des ans, k-ecommerce a prouvé que son système de protocole SSL est sûr et sécurisé et qu'il protège bien les données de l'entreprise.

Service à la clientèle :

Bien que Catsports soit une plus petite entreprise que certains clients de k-ecommerce, Sophie s'est toujours sentie soutenue. « La rapidité des réponses est très étonnante. Ça nous aide beaucoup », affirme-t-elle.

Les résultats

Le commerce électronique de Catsports a connu une croissance importante, en grande partie grâce à sa migration en ligne sur la plateforme de k-e-commerce. Il semble que cette croissance exponentielle ne s'arrêtera pas de sitôt.

Entre 2019 et 2020, Catsports a enregistré une augmentation des ventes en ligne de 61%. En 2020, elle a reçu une moyenne de 350 transactions en ligne par mois, par rapport à 200 transactions par mois en 2019.

De plus, les commandes en ligne représentent chaque année une part plus importante de ses ventes globales, car de plus en plus de clients font des affaires en ligne. En 2020, 33% de toutes les ventes de Catsports ont été réalisées en ligne, comparativement à 16% en 2019.

Comme l'affirme Sophie, «année après année, nous constatons une forte croissance du volume de nos ventes en ligne».

Au cours des 12 derniers mois, Catsports a utilisé la plateforme de k-e-commerce pour mettre en place trois nouveaux sites Web. Grâce à l'excellent soutien continu de k-e-commerce, Sophie parvient à gérer seule et sans problème tous les sites Web de Catsports, soit cinq boutiques en ligne, sans avoir recours à des équipes supplémentaires.

Pour Catsports, l'avenir réside dans le commerce électronique et elle continuera à compter sur sa solution de commerce électronique tout-en-un. Comme le dit Sophie, «l'équipe de k-e-commerce nous a permis de créer des sites fonctionnels liés en temps réel à notre ERP, en plus d'offrir des outils de marketing faciles à utiliser.»



- Augmentation des ventes en ligne de 61%
- Ventes en ligne doublées la première année
- une moyenne de 350 transactions en ligne par mois
- 33% des ventes ont été réalisées en ligne

À propos de k-ecommerce

k-ecommerce est la plateforme de mdm commerce pour les PME, fournissant des solutions de commerce électronique et de paiement tout-en-un intégrées à Microsoft Dynamics et SAP Business One. k-ecommerce simplifie et accélère les paiements et ventes en ligne et offre aux compagnies de toutes tailles une plateforme omnicanale complète, soutenant autant les modèles d'affaires B2C que B2B.

Renforcer sa position

Avec la combinaison de k-ecommerce et d'Orchestra, mdm commerce renforce sa position de leader dans le domaine du commerce électronique

Orchestra répond aux besoins complexes des grands détaillants et marques innovantes qui unifient leurs opérations de commerce omnicanal et leurs expériences de magasinage en ligne ou en magasin.

k-ecommerce répond aux besoins de commerce en ligne des PME en leur fournissant des solutions de commerce électronique et de paiement en ligne qui exploitent de manière transparente les données de leur ERP pour assurer l'automatisation, la sécurité et la rapidité.

Contact us today for more information.

www.k-ecommerce.com

k-ecommerce.
propulsé par mdm commerce

Canada

Montréal

666 Boul. St-Martin Ouest,
Suite 330
Laval, Québec H7M 5G4

+1 514 973-2510

1 855 532-6663

sales@kecommerce.com

États-Unis

Northville

22260 Haggerty Road,
Suite 360
Northville, Michigan 48167

+1-734-928-6000

1-855-532-6663

sales@kecommerce.com

