

## EEN LEIDER IN GESPECIALISEERDE RETAIL ZET HAAR MULTIBRAND CROSS-CHANNEL STRATEGIE IN MET GENERIX GROUP

Distriplus richt zich op verkooppromoties en klantenbinding.

Distriplus, een belangrijke speler in de gespecialiseerde retail in België, stelt opnieuw haar vertrouwen in Generix Group door het cross-channel sales en marketing platform, Generix Collaborative Customer, toe te voegen aan haar traditionele betalingsmethoden om de relatie met haar klanten te verbeteren.

"Met meer dan 210 winkels en een omzet van ongeveer €250 miljoen is Distriplus toonaangevend op het gebied van gespecialiseerde retail in België en Luxemburg met de merken Club, Planet Parfum en DI." legt Inge Neven, Chief Operating Officer bij Distriplus uit. "Onze ambitie is duidelijk om onze e-commerce business te lanceren in het kader van een omni-channel distributiestrategie."

Distriplus, die reeds de Generix Collaborative Customer (GCC) in-store payment basis heeft, toont opnieuw vertrouwen in Generix Group door te kiezen voor GCC's cross-channel promotie, klantenbinding en single basket services.

"Onze volledige expertise van de GCC verkooppromotie en klantenbinding modules in hun single-channel winkelversie en de samenhang van dit platform, dat eenvoudig op te starten is, stelde onze gerust" aldus Vincent D'Hondt, IT Project Manager bij Distriplus, "Bovendien biedt deze oplossing het voordeel van een interne en snelle koppeling met onze bestaande backoffice omgevingen, zoals met onze CRM tool die we momenteel aan het opzetten zijn."

"Het GCC platform stelt ons in staat om een essentiële stap te zetten in de kapitalisatie van de klantenportefeuille van onze verschillende merken," besluit Inge Neven, "en zo synergieën tussen de merken aan te moedigen, wat een belangrijk element is van onze ontwikkelingsstrategie."

**Generix Collaborative Customer** is een cross-channel platform dat retailers in staat stelt om verbinding te maken met de bestaande backoffice (CRM, ERP, BI,...)

om in real time en consistent promoties-, loyaliteits- en verkoopacties uit te voeren op alle frontoffice programma's (betaling, websites, mobiel, sociale netwerken,...).

Met **GCC Promotion** wordt de klanttevredenheid verbeterd door gedurende de hele winkelervaring verschillende voordelen op maat aan te bieden om de koopimpuls te stimuleren.

Generix Group levert haar **GCC Loyalty** service aan retailers om de overstap van consumenten naar trouwe klanten te optimaliseren door het bieden van meer voordelen op maat en een programma met spaarpunten.

De promotie- en getrouwheidsregels kunnen worden gebundeld tussen verschillende bedrijven van dezelfde groep: getrouwheidspunten, tegoedbonnen, cadeaubonnen, getrouwheidscheques,...

Met **GCC Sales** verminderen retailers de gestaakte verkoop en begeleiden ze de klant tijdens de winkelervaring via alle kanalen en apparaten.