



L'un des leaders de la distribution spécialisée déploie sa stratégie cross canal multi-enseignes avec Generix Group

Distriplus met l'accent sur l'animation commerciale et la fidélisation

Paris, le 17 février 2014 – Acteur majeur de la distribution spécialisée en Belgique, Distriplus renouvelle sa confiance en Generix Group en complétant l'encaissement traditionnel par la plateforme cross canal d'animation commerciale et marketing, Generix Collaborative Customer, pour renforcer ses liens avec ses clients.

« Avec plus de 210 magasins et un chiffre d'affaires de près de 250 M€, Distriplus se positionne comme l'un des leaders dans le domaine de la distribution spécialisée en Belgique et au Grand-Duché de Luxembourg avec les marques Club, Planet Parfum et Di. » explique Inge Neven, Chief Operating Officer de Distriplus, *« Notre ambition est clairement de lancer nos activités e-commerce dans le cadre d'une stratégie de distribution omnicanal. »*

Déjà équipé du socle d'encaissement magasin de Generix Collaborative Customer (GCC), Distriplus renouvelle sa confiance en Generix Group en choisissant les services de promotion, fidélité et panier unique en cross canal de GCC.

« Notre totale maîtrise des modules d'animation commerciale et de fidélisation GCC dans leur version monocal magasin et la cohérence de cette plateforme simple à mettre en œuvre nous a rassurés. » précise Vincent D'Hondt IT Project Manager chez Distriplus, *« De plus, cette solution a l'avantage certain de s'interfacer nativement et rapidement avec nos environnements back office existants, comme avec notre outil CRM que nous sommes en train de mettre en place. »*

« L'acquisition de la plateforme GCC nous permet de franchir une étape essentielle de capitalisation du portefeuille clients de nos différentes enseignes, » conclut Inge Neven, *« et ainsi favoriser les synergies cross-enseignes, élément clé de notre stratégie de développement. »*

Generix Collaborative Customer est une plateforme cross canal qui permet aux distributeurs de se connecter sur le back office existant (CRM, ERP, BI, ...) pour exécuter en temps réel et de façon unifiée les actions de promotion, fidélité et vente sur l'ensemble des applications front-office (encaissement, sites web, mobiles, réseaux sociaux, etc.).

Avec **GCC Promotion**, la satisfaction du client est augmentée en lui proposant tout au long de son parcours d'achat différents avantages personnalisés qui favorisent son impulsion d'achat.

Communiqué de Presse

Generix Group met à la disposition des enseignes son service **GCC Loyalty** pour optimiser la conversion des consommateurs en client fidélisé en lui offrant, en plus d'avantages personnalisés, un programme d'acquisition et d'utilisation des points de fidélité.

Les règles de promotion et de fidélisation peuvent être mutualisées entre plusieurs enseignes d'un même groupe : points de fidélité, coupon de réduction, carte cadeau, chèque fidélité, etc.

Avec **GCC Sales**, les enseignes diminuent les ventes abandonnées, accompagnent et sont force de proposition tout au long du parcours d'achat de leur client sur l'ensemble des canaux et devices qui sont mis à sa disposition.

Contacts Presse

Rumeur Publique

Thomas Boullonnois - Tél. : 01 55 74 52 29

thomas@rumeurpublique.fr

Cédric Landu - Tél. : 01 55 74 52 31

cedric.lan@rumeurpublique.fr

www.rumeurpublique.fr

Generix Group

Mike Hadjadj

Directeur Marketing & Communication

Tél. : 01 77 45 43 41

mhadjadi@generixgroup.com

Distriplus

Anne-Marie De Paz

Management Assistant

Tél: +32 2 556 49 39

adepaz@distriplus.be

A propos de Generix Group

Éditeur de logiciels collaboratifs pour l'écosystème du Commerce, Generix Group accompagne les distributeurs, les prestataires logistiques et les industriels, dans la gestion, la mutualisation et l'optimisation de leurs flux. Le bouquet de services Generix Collaborative Business s'appuie sur une forte expertise métier dans les domaines de l'ERP, la Supply Chain et le pilotage de la vente cross canal, l'ensemble porté par nos solutions d'intégration EDI, EAI et portails.

Avec Carrefour, Gefco, Leclerc, Leroy Merlin, Nestlé, Unilever, DHL, Louis Vuitton, Sodial, Metro, Sara Lee, Kuehne+Nagel, Cdiscount... ce sont plus de 1500 acteurs internationaux qui ont choisi les solutions « Generix Collaborative Business », établissant Generix Group comme leader européen avec plus de 63 M€ de chiffre d'affaires.

Pour plus d'information, visitez www.generixgroup.com

A propos de Distriplus

Depuis 2009, le groupe Distriplus est un acteur important dans le marché du Retail en Belgique et au Luxembourg. Nous avons 230 points de vente sous les enseignes de Club (librairie et papeterie, loisirs éducatifs), Di (produits plaisir et beauté) et Planet Parfum (parfumerie, produits de soin et maquillage), et nos 1 350 collaborateurs réalisent un chiffre d'affaire annuel de 240 million d'euros.

<http://fr.avh.be/private-equity/distriplus.aspx>

<http://www.planetparfum.be/>

http://www.club.be/home_fr.html

<http://www.di.be/>