



Petra choisit Akeneo pour réinventer son expérience produit



“Akeneo est désormais essentiel pour le fonctionnement de notre organisation.”

– **Josh Williams**, Directeur du marketing numérique et e-commerce chez Petra



Problématiques

- La migration vers la plateforme e-commerce s'est avérée complexe du fait du volume et de la désorganisation des informations produits.
- La gestion cloisonnée de l'information produit rendait difficile la recherche et l'utilisation des données, ralentissant ainsi l'enrichissement et le time-to-market.
- Le cloisonnement des sources de données produits générait des incohérences et erreurs dans les informations fournies en ligne.



Bénéfices

- La catégorisation des informations produits en familles et canaux avec Akeneo PIM a permis d'accélérer et de faciliter la migration.
- La création d'une unique source de référence pour l'ensemble des informations produits a facilité l'accès aux données et réduit le délai d'enrichissement à un jour.
- Utilisation du nouveau système de référence pour ajouter des informations précises aux sites e-commerce et améliorer l'expérience produit.

Petra mise sur les informations produits pour doper sa croissance



Fondée en 1985, Petra a débuté ses activités dans un petit garage. Depuis lors, la société est devenue un gros distributeur, avec plus de 60 catégories de produits à son actif.

L'entreprise était consciente que pour poursuivre dans la voie de la croissance, il lui fallait améliorer la qualité de ses informations produits. Pendant plus de trente ans, la société avait tenu bon sans solution dédiée à l'enrichissement et à la gestion de ces informations. Mais faute d'un système de référence, les informations produits délivrées aux clients étaient imprécises et incohérentes, et le time-to-market trop long, selon Josh Williams, directeur du marketing digital et e-commerce de la société.

Cela posait véritablement problème lorsqu'il fallait intégrer de nouveaux produits. D'après Josh Williams, avant d'adopter la solution Akeneo PIM, il fallait parfois plusieurs semaines pour intégrer des informations complètes aux nouvelles références produits de fournisseurs dans les bases de données de Petra. Organiser ces informations et les préparer en vue de leur partage avec les distributeurs prenait encore plus de temps, ce qui allongeait encore le délai de mise en marché du produit.

Après plus de trente ans d'existence, Petra a décidé qu'il était temps d'implémenter une solution PIM si elle voulait continuer à prospérer en se mettant en phase avec le numérique.

“ Avant Akeneo, nous utilisons différentes solutions développées en interne, mais aucune n'hébergeait l'ensemble de nos données produits. Il nous manquait une unique source de référence pour toutes les informations produits. ”

Cadre open source et convivialité : deux éléments distinctifs d'Akeneo

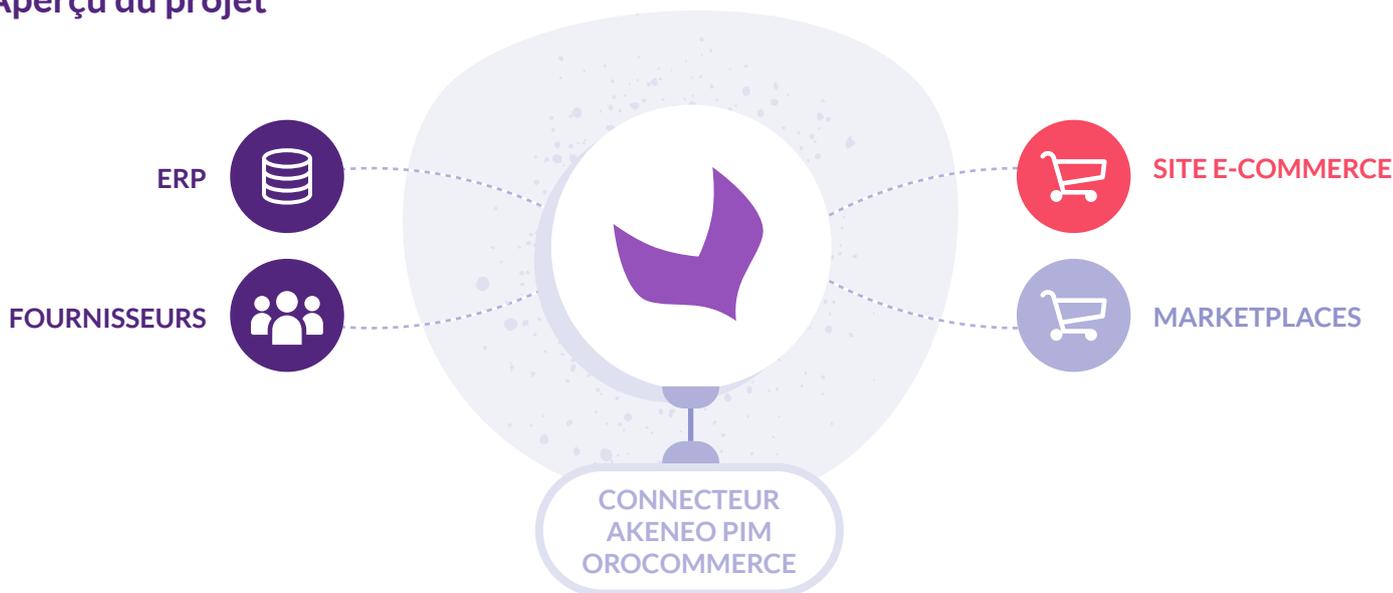
Le choix d'une solution PIM n'a été ni simple, ni rapide pour Petra. Après avoir passé en revue plusieurs solutions en presque cinq ans, Petra a finalement porté son choix sur Akeneo. Comme l'explique Josh Williams, la solution PIM d'Akeneo s'est distinguée des autres par son interface conviviale, son cadre open source et son prix plus abordable.

« Nous avons envisagé plusieurs solutions PIM au cours des cinq dernières années (...), mais la plupart n'auraient pas été rentables pour notre société, précise Josh Williams. Et puis, nous avons découvert celle d'Akeneo, qui, en plus d'être open source, répondait parfaitement à nos besoins. »

Grâce notamment à l'interface utilisateur d'Akeneo PIM, plus de 20 membres de 3 départements de la société ont été formés rapidement à l'utilisation régulière de la solution. En quelques jours, tous la maîtrisaient et l'utilisaient pour enrichir et gérer plus de 33 000 produits provenant de 600 fournisseurs.



Aperçu du projet



Une augmentation des ventes et des retours moins nombreux

Une unique source de référence

Avant que Petra n'implémente Akeneo PIM, ses informations produits souffraient d'un cloisonnement qui les rendait sujettes aux erreurs et ralentissait le time-to-market. Aujourd'hui, grâce à l'ajout d'un référentiel centralisé et d'un système de référence pour les informations produits, l'entreprise a réduit le délai d'enrichissement de plusieurs semaines à un jour tout en diminuant et réduisant le nombre d'erreurs et d'incohérences.

Une migration simplifiée

Grâce à l'acquisition d'une solution PIM performante comme Akeneo, Petra a pu facilement mener à bien la récente migration vers sa nouvelle plateforme OroCommerce. « L'adoption d'une nouvelle plateforme e-commerce représente un défi de taille », reconnaît Josh Williams. « Le fait de bénéficier d'un connecteur et de la catégorisation de nos produits dans Akeneo PIM nous a fait gagner un temps précieux. »

Une augmentation des ventes

Enfin, point le plus important, la mise en place d'Akeneo PIM chez Petra s'est traduite par une hausse de son chiffre d'affaires. En lui procurant une unique source de référence pour assurer l'exactitude et la cohérence des informations produits, Akeneo a permis à Petra d'être plus agile sur le marché et d'offrir une meilleure expérience client aux acheteurs B2B. Toutes ces améliorations ont permis d'augmenter les ventes et de réduire les retours produits.

“ Nous n'en serions pas là sans Akeneo. ”





Retrouvez-nous sur :

www.akeneo.com

À propos d'Akeneo

Akeneo est un leader mondial de solutions de Gestion de l'Expérience Produit (PXM) et de Gestion de l'Information Produit (PIM) qui permettent aux marques et retailers d'offrir une expérience client pertinente sur tous les canaux de vente : eCommerce, mobile, print, points de vente. Les solutions PIM open source d'Akeneo, améliorent considérablement la qualité et l'exactitude des données produits, tout en simplifiant et en accélérant la gestion de catalogue.