

COMMANDE EN LIGNE & LE RETRAIT EXPRESS

T É M O I G N A G E S

On dit
VOUS
tout

01

« La commande en ligne n'est pas un chantier prioritaire, j'ai d'autres choses à gérer avant de penser à cela pour faire tourner ma boutique. »

69130 ECULLY

« Je perdais 18% de ma clientèle à cause de la file d'attente, ma priorité est de faire en sorte qu'ils ne partent pas à la concurrence. »



02

« Intégrer la commande en ligne dans ma boutique va m'obliger à recruter une nouvelle personne pour s'en occuper. »

91070 BONDOUFLE

« Une commande payée c'est un ticket imprimé, nous mettons 12 secondes pour la préparer, c'est un énorme gain de temps. »

03

« Il faut que je vois avec mon comptable si la gestion des flux liée à la commande en ligne ne sera pas trop compliquée à gérer. »

69009 LYON

« Comptablement c'est très simple, j'édite en fin de journée le ticket RAZ de la commande en ligne pour faire le rapprochement. »

J'avais la possibilité d'interfacer la commande en ligne avec ma caisse, j'ai préféré ne pas le faire dans un premier temps.

04

« J'ai peur que mes vendeuses ne veuillent pas l'utiliser. »

33370 ARTIGUES

« Mes vendeuses adorent le service, il leur apporte beaucoup de confort et beaucoup moins de stress. »

05

« Tous les investissements sont déjà faits, je ne peux pas en envisager un nouveau. »

95260

BEAUMONT SUR OISE

« On a rentabilisé les coûts d'une année de Rapidle en une journée. »



06

« Comment je fais s'il y a une panne ? »

63000

CLERMONT-FERRAND

« Depuis 14 mois que le système est installé chez moi, je n'ai eu aucune panne. Le système est très fiable. »

07

« J'ai peur que dès le lancement de la commande en ligne, je sois débordé par les commandes et que je n'arrive pas à servir à temps mes clients. »

35510 CESSON-SÉVIGNÉ

« Nous avons installé une tablette supplémentaire pour faciliter la communication entre la vendeuse et la cuisine, c'est très simple. »

08

« J'ai peur que dès le lancement de la commande en ligne, je sois débordé par les commandes et que je n'arrive pas à servir à temps mes clients. »

59000 ROUBAIX

« Mes vendeuses adorent le service, il leur apporte beaucoup de confort et beaucoup moins de stress. »



09

« L'environnement n'est pas propice au Click&Collect, cette tendance est réservée aux grandes boutiques et aux grandes chaînes. »

75011 PARIS

« Je voyais tous les jours des clients partir ou ne pas entrer dans ma boutique, voire s'énerver. La commande en ligne est aussi faite pour les artisans. »

10

« Il faut que mes clients puissent payer autrement que par CB (ticket restaurant, espèces) »

92000 NATERRE

« Grâce au compte prépayé 40% de mes clients utilisent leur compte crédit pour payer en ligne ou en boutique, un outil de fidélité performant. »



11

« Passer directement par les sociétés concernées me permettrait de diminuer le coût de la solution (kit de communication, flyers, tablette, imprimante...) »

65320 LAGARDE

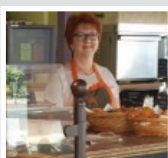
« N'ayant pas de temps j'ai trouvé pratique que Rapidle s'occupe de la communication, en plus on ne trouve pas moins cher ailleurs. »

12

« J'ai mis en place énormément de moyens pour fidéliser mes clients. Je ne pense pas qu'il soit possible de toutes les gérer sur une boutique en ligne. »

49000 ANGERS

« Le module fidélité permet de proposer à mes clients les mêmes programmes que dans ma boutique, mes clients apprécient ce service. »



13

« Il me reste des produits en fin de journées, est ce qu'il y a une solution pour m'en débarrasser ? »

33000 BORDEAUX

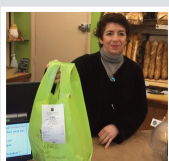
« J'utilise le module « promotion » qui me permet d'éviter les pertes en déstockant les invendus »

14

« Je n'ai pas assez de place dans ma boutique pour installer le matériel et pour instaurer une deuxième file d'attente. »

91190 GIF SUR YVETTE

« J'ai une petite boutique, la tablette et l'imprimante ne prennent pas de place. La zone de retrait permet un aller retour rapide. »



15

« Je vais faire des travaux, je préfère attendre avant d'installer la commande en ligne. »

92100 BOULOGNE-BILLANCOURT

« J'avais prévu de faire des travaux, l'équipe Rapidle m'a proposé la réinstallation du matériel gratuitement. »

16

« Je ne crois pas qu'un simple site internet m'apporte de nouveaux clients. »

31130 BALMA

« Après 6 mois, j'ai pu observer de nombreux clients. Certain qui ne venaient que 1 fois par semaine sont plus réguliers. »

17

« Je veux que mes différents points de ventes soient connectés sur une seule application. »

49300 CHOLET

« Propriétaire de plusieurs boutiques, mes clients peuvent les retrouver sur une seule et même application, très pratique ! »

18

« Je ne suis pas informaticien, je ne connais rien à Internet, j'ai peur de ne pas réussir à entretenir ma boutique en ligne. »

75000 PARIS

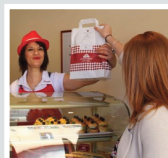
« La mise à jour des produits se fait très simplement en ligne ou par téléphone. C'est très confortable d'avoir un interlocuteur dédié. »

19

« Que se passe-t-il si un client commande un produit que je n'ai plus en stock ? »

06220 VALLAURIS

« Avec le module stock je peux activer, désactiver et mettre en avant un produit en un clic. Je peux automatiser leur disponibilité selon la période. »



20

« C'est trop cher ! »

72000 LE MANS

« Mon service est largement amorti, il me suffit de vendre 2 formules par jour avec ma boutique en ligne. »

