

Communiqué de presse

Contact Presse
Sandrine Benhassan, Marcom
ESII
Tél. : +33 (0)4 67 07 07 83
Email: sbenhassan@esii.com

ESII participe au Retail Connect 2019

Comment ESII transforme le temps d'attente en opportunité d'achat ?

LAVERUNE, France, 30 Mai 2019 – ESII, SAS., le constructeur-éditeur français de solutions innovantes de gestion d'accueil est très heureux d'annoncer sa participation au Retail Connect 2019, le 6 Juin au Chateaufort' City le Cnit la Défense.

Depuis 35 ans, nous travaillons avec les retailers du monde entier pour proposer les solutions omnicanales qui optimisent l'accueil, l'attente et le parcours du client en magasin. Nous améliorons la satisfaction des clients et nous permettons d'augmenter la rentabilité du point de vente.

Notre solution WelcomePass™ met en relation vos client avec les vendeurs. D'un scan de code-barre (sur un article, un smartphone, un ticket ou une carte de fidélité) le client informe un conseiller en back-office de sa demande de renseignement et visualise son temps d'attente. Informé et rassuré, il peut commencer à se renseigner sur les produits sans se soucier de la file d'attente ou de chercher le bon interlocuteur.

Dans notre gamme de solutions d'accueil clients 360°, Weasy notre boîtier connecté disponible en libre-service à l'entrée du point de vente permet d'afficher sur son écran les conditions d'attente (temps d'attente estimé, nombre de personnes avant). Le client est totalement libre de circuler dans l'espace de vente maximisant les opportunités d'achat. Quand son tour arrive, Weasy sonne et vibre tout en indiquant sur son écran le point de rendez-vous avec le conseiller.

~suite~

Vous pouvez également utiliser votre application smartphone pour proposer SmartWait ticket virtuel à vos clients. Ils visualisent les conditions d'attente en temps réel, prennent un ticket digital dans une file d'attente virtuelle ou programment un rendez-vous à l'heure qui leur convient.

Déjà adoptée avec succès par de nombreuses enseignes, eZQ™, notre solution de file unique aux caisses du magasin permet de diminuer l'attente réelle et perçue, d'éviter le syndrome de la caisse d'à côté qui avance plus vite et de favoriser les achats d'impulsion dans le guide file qui amène jusqu'aux caisses.

ESII est le spécialiste de la gestion de l'accueil client avec une diversité de clients à travers le monde qui prouve la richesse de notre offre (boutiques, banques, hôpitaux ...). Parmi nos clients : DECATHLON, LEROY MERLIN, NESPRESSO, CARREFOUR, FNAC, CONFORAMA, SFR, APHP, TRAVELEX, EDF, Caisse desjardins, AIR France, Ville de Paris, ARGOS, ...

Venez nous rendre visite : 6 juin 2019 – Chateaufort le CNIT

Workshop à 14h10 : Comment ESII transforme le temps d'attente en opportunité d'achat ?

Plus d'info : <https://www.esii.com/fr/retail>

A propos de ESII :

ESII développe et commercialise la technologie, les solutions et services associés permettant de répondre aux demandes de plus en plus évoluées du marché de la gestion d'accueil. La mission de ESII est de fournir des solutions de haute performance pour la gestion de l'accueil, les rendez-vous, les retraits d'achats, la communication audio visuelle dynamique et les bornes interactives afin d'améliorer les conditions d'attente.

ESII est largement reconnu comme un des leaders du secteur de l'optimisation de la gestion d'accueil avec plus de 18 000 sites installés.

Basé à Lavérune, près de Montpellier, France, ESII dispose d'une agence Ile de France, à Créteil et d'une agence Grand Ouest, à Vitré. ESII est présent à l'international avec des filiales en Belgique et au Canada et un réseau mondial de distributeurs.

Pour de plus amples renseignements, consulter www.esii.com ou envoyer un email à info@esii.com

ESII, eSirius™, eGestat™, eTurn™, eTrack™, eZQ™, SmartWait™, Twana™, Weasy™ sont des marques déposées de ESII.

A propos du Retail Connect 2019

Dans un cadre propice à l'échange, 200 retailers viennent le temps d'une journée partager leurs retours d'expérience, confronter leurs problématiques, rencontrer les partenaires les plus ciblés, indispensables à la performance de leur réseau et découvrir les solutions techniques et/ou opérationnelles nécessaires à leur transformation.