

KRYS GROUP DIGITALISE LE PARCOURS DE VENTE AU SERVICE DE LA PERFORMANCE DE SES ENSEIGNES

Fidèle à son esprit pionnier, KRYS GROUP est aujourd'hui le seul groupement d'optique français à proposer à son réseau une approche digitale sans comparaison dans son secteur. Amorcée en 2014, celle-ci se traduit concrètement par une suite de 6 applications mobiles, alliant sens pratique et performance. Dédiées à la gestion des points de vente, elles permettent aux opticiens de bénéficier des nombreux atouts du numérique, afin de mieux se consacrer à leur cœur de métier : le conseil auprès du client.

Une politique digitale inédite sur le marché de l'optique

Voici deux ans, KRYS GROUP adoptait une démarche totalement novatrice dans le secteur de l'optique, en initiant la digitalisation du parcours de vente au sein de ses magasins. Avec l'appui de KG Labs, son laboratoire informatique intégré, le Groupe a ainsi déployé une suite de 6 applications mobiles, qui aident à gérer l'activité des points de vente.

Parmi leurs principaux atouts, ces applications permettent aux opticiens de gagner en temps comme en confort pour mieux se recentrer sur le conseil auprès de leurs clients. De plus, elles contribuent à théâtraliser le parcours de vente, tout en renvoyant une image très professionnelle.

Disponibles sur iPhone et iPad, ces applications fonctionnent en lien avec Konvergence, le logiciel exclusif de gestion des magasins KRYS GROUP. Pensées pour optimiser la performance des 1 400 points de vente et des 6 000 opticiens rattachés au Groupe, celles-ci ont d'ores et déjà été mises en place dans 450 magasins, soit environ un tiers du parc.

LE REGARD DE L'EXPERT

Loïc Genoni, *Directeur des Systèmes d'Information de KRYS GROUP*

“

L'innovation et le service font partie de l'ADN de KRYS GROUP. Les opticiens de notre coopérative bénéficient au quotidien d'un accompagnement sur mesure. C'est dans cet esprit avant-gardiste que nous avons élaboré la politique digitale au sein de KG Labs avec un seul objectif : faciliter le parcours de vente. Nos opticiens peuvent ainsi se centrer sur l'essentiel, leurs clients qui profitent d'un service de pointe. »

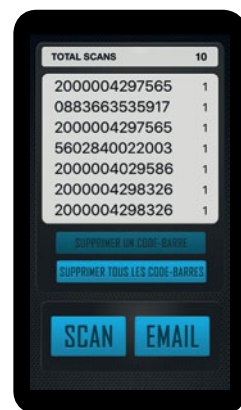
Une suite de 6 applications aussi pratiques que performantes

Parmi la suite d'applications mobiles de KRYS GROUP, 3 sont utilisées en Back Office :

- **AKTIVITÉ** - Elle permet de visualiser en temps réel l'activité d'un ou de plusieurs magasins, via deux données essentielles : les montants en accords clients (devis signés) et le chiffre d'affaires. Grâce à cette application, on peut également établir des comparaisons avec l'année N-1. Preuve de son succès, elle enregistre plus de 26 000 connexions par mois.
- **INVENTAIRE** - C'est la solution idéale pour réaliser des inventaires via iPhone, en remplacement du lecteur de codes-barres (la douchette), plus coûteux, car nécessitant un investissement matériel. Les informations scannées sont automatiquement communiquées au logiciel Konvergence et les opticiens peuvent faire un inventaire à plusieurs pour un gain de temps significatif.
- **ALERTE** - Cette application permet à la Direction des Systèmes d'Information de KRYS GROUP d'envoyer des notifications en temps réel aux membres du réseau. Très utile pour prévenir d'éventuels dysfonctionnements liés à certains outils, comme l'Assistant Technique de Vente, le site de commande, la connexion Internet...

En complément, 3 autres applications servent les activités de Front Office :

- **SIGNATURE** - Elle rend accessible la signature numérique à l'aide d'un simple stylet. Ainsi, chaque mois, plus de 10 000 devis émis pour des clients par le logiciel Konvergence sont signés par ce biais.
- **SCANNER** - Via l'appareil photo d'un iPhone ou d'un iPad, cette application permet de scanner toutes les pièces du dossier d'un client : ordonnance, carte Vitale, attestation de mutuelle... Les fichiers sont ensuite directement envoyés vers le logiciel Konvergence, puis rattachés à la fiche du client.
- **PARCOURS DE VENTE RAPIDE** - Grâce à un iPad, cette application accompagne les opticiens dans leurs ventes de A à Z : création de la fiche client, intégration de la prescription, prise de mesures, choix et commande des verres via l'Assistant Technique de Vente, commande de la monture par scan du code-barres, scan des pièces nécessaires au dossier, émission du devis, puis signature numérique de ce dernier.



Visionner la vidéo



LE REGARD DE L'UTILISATEUR

Cédric Blot, Opticien Krys à Haubourdin dans le Nord

« La mise en place de cette série d'applications est un véritable vecteur de différenciation pour le Groupe et de satisfaction pour nous, les opticiens, sur le terrain. Nous gagnons non seulement du temps, ce qui nous permet de mieux nous occuper de nos clients, mais nous savons également que nous pouvons nous appuyer sur des outils efficaces, fiables, pensés spécialement pour gérer notre activité au quotidien. Un gage tant de sérénité que de performance. »



G K R R O Y U S P

A PROPOS DE KRYG GROUP

KRYG GROUP est le leader de l'optique en France avec ses 3 enseignes – Kryg, Vision Plus, Lynx Optique – et près de 5 millions de clients par an. Pour les accueillir et les conseiller chaque jour, 6 000 spécialistes sont répartis sur près de 1 400 points de vente. Depuis 1966, KRYG GROUP est organisé en coopérative et, depuis 1980, le site de Bazainville (Yvelines) regroupe ses activités d'achat et de production. À ce jour, avec ses 3 enseignes, KRYG GROUP a passé le cap des 1 100 magasins certifiés par AFNOR Certification. Pour en savoir plus sur l'usine de Bazainville, rendez-vous sur la chaîne YouTube de KRYG GROUP.

Pour plus d'informations :

www.kryg-group.com/kryg-group/qui-sommes-nous



Relations médias KRYG GROUP : @FHCOM
42, rue des Jeûneurs - 75002 Paris
Tél : 01 55 34 24 24 - www.fhcom.net

Corporate : anne.perrot@fhcom.net - hugo.jacquier@fhcom.net - frederic.henry@fhcom.net