



J&JOY

J&JOY

J&Joy est une marque de vêtements belge pour hommes, dames et enfants. Elle a une distribution multi-canal : elle dispose d'un réseau de boutiques propres, un réseau de boutiques multimarques, un site e-commerce et est distribuée au travers de marketplaces telles que Zalando, Bol, La Redoute...

Business Solution Distribution & Retail	Sector En gros/au détail	Collaborators 30 - 50	Website www.jandjoy.com
--	-----------------------------	--------------------------	---

CHALLENGE

J&Joy souhaitait changer d'ERP. Après 10 ans d'utilisation, leur ancien système était en effet devenu obsolète et peu flexible. Pour répondre aux changements d'habitudes dans le secteur de la mode, J&Joy voulait aller vers une plus grande omnicanalité, se digitaliser davantage et centraliser la gestion de ses réseaux de distribution (de l'achat sur internet, à l'échange en magasin). L'enseigne voulait offrir une expérience d'achat client intégrée, avoir une meilleure connaissance de ses clients et une vue 360° sur ceux-ci (habitudes d'achat, points de vente préférés, bons d'achat, points fidélité...).

SOLUTION

Pour centraliser la logistique et automatiser les flux, Eezee a mis en place :

- un connecteur vers leur site e-commerce créé sur Shopify,
- un connecteur « Lengow » qui permet de se connecter à des marketplaces externes.

Grâce à la logique de « Pick-Pack-Ship » sur Odoo, toutes les commandes sont traitées de manière

centralisées et automatisées. Le système est interfacé avec Send Cloud pour l'envoi automatisé des notes de livraison liées à plusieurs transporteurs. L'ensemble des flux logistiques est intégré avec la comptabilité. La gestion des variants permet également de gérer les notions de collections, de tailles, de couleurs. Avec Odoo, J&Joy active aussi ses clients avec des communications ciblées via des campagnes e-mail ou sms.

RESULTS

Grace à cette stratégie d'omnicanalité implémentée flexible et adaptée à leur marché, ils ont réussi leur pari. La centralisation de tous les canaux de vente a permis :

- d'avoir une vue 360° sur chaque client,
- d'avoir une vue 360° sur chaque produit grâce à un outil de reporting et d'analyse des ventes,
- d'automatiser les flux : rapidité du traitement des commandes, gain de temps des opérateurs, réduction des erreurs...

Aujourd'hui, l'ensemble des fonctionnalités de l'entreprise se gère sur un seul système. L'objectif d'omnicanalité est pleinement rempli avec l'intégration vers les marketplaces, l'intégration de Shopify, le développement d'un portail pour les clients B2B et une fidélité automatisée entre les différentes interfaces clientèle (Shopify ou magasins). De plus, le management dispose d'un outil important pour suivre la performance de l'entreprise en temps réel avec des tableaux de bord intégrés et personnalisables.

**Matthieu
Vanheer**

Project Manager

matthieu.vanheer@eezee-it.com

+32 10 87 00 24



Modules

Comptabilité

e-Commerce

Inventaire

Point de Vente

Achats

Ventes