



Kimayo - cas client

Voie Verte

Type d'activité :

Négoce

Secteur :

Produits frais alimentaires

Utilisateurs :

Restaurateurs & commerciaux



Présentation

Calluire Légumes est une entreprise familiale lyonnaise avec plus de 50 ans d'histoire. Maraîcher spécialisé dans la culture de salades, elle a ensuite développé des gammes de jeunes pousses, un atelier de fraîche découpe et plusieurs magasins en région lyonnaise. La distribution des gammes prêt à l'emploi et fraîche découpe, sous la marque Voie Verte, sert environ 400 clients en région lyonnaise, avec des livraisons quotidiennes. Sébastien Ougier, directeur commercial restauration, souhaitait moderniser en 2020 le traitement des commandes clients pour développer l'activité en réduisant le temps administratif de l'équipe commerciale.

Objectifs

- Simplifier la mise à disposition de la mercuriale (fichier excel).
- Sécuriser la prise de commande quotidienne.
- Optimiser le temps de traitement des commandes au bureau.
- Améliorer le suivi pour le client.

Points spécifiques

- Mercuriale unique avec gammes et conditions commerciales par client.
- Cadenciers spécifiques pour chaînes.
- Notifications suivi commande
- Récapitulatif pour la préparation de commandes
- Accès hors ligne pour les commerciaux

Fonctionnalités utilisées

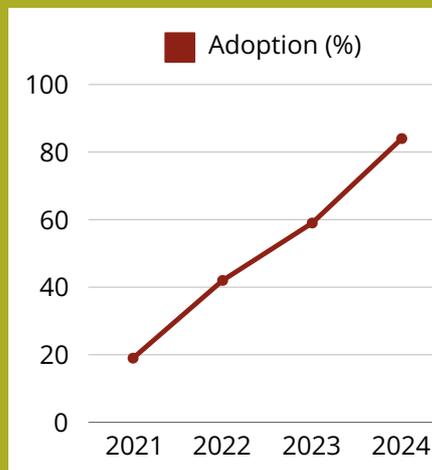
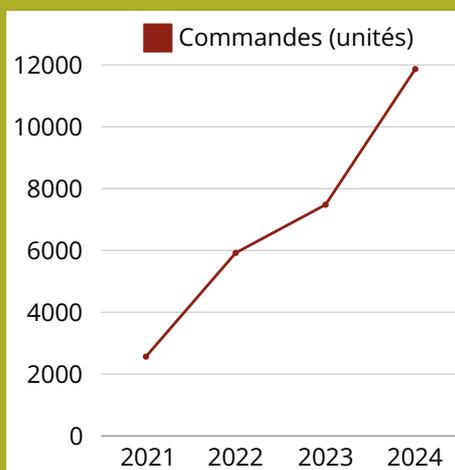
- Multi catalogue
- Multi tarifs
- Groupe de produits
- Notifications push



- Export des commandes
- Portail B2B marque blanche
- Appli mobile téléchargeable

RÉSULTATS

Une adoption rapide et progressive



Bénéfices principaux

- Bon de commande valorisé pour le client vs commandes SMS.
- Confirmation de commande en temps réel.
- Rapidité de traitement des commandes en back-office
- Augmentation indirect du panier moyen

Sébastien Ugier, directeur commercial Voie Verte Restauration :

“Kimayo nous a permis de structurer notre gestion des commandes tout en répondant aux spécificités de notre activité, notamment la gestion différenciée des précommandes pour la fraîche découpe.”

*“Nos clients apprécient particulièrement la **fiabilité** et la **simplicité** de l'application, ce qui a **facilité son adoption**.”*

*“L'un des effets indirects de cette digitalisation a été une **augmentation de 20 % du panier moyen client**, grâce au temps gagné sur les tâches administratives et à un processus de commande plus fluide et structuré, ce qui nous a permis d'être plus exigeants avec nos clients.”*

*“Aujourd'hui le **passage de commande en ligne est demandé pour ouvrir un compte client**.”*