

# Digitaliser les forces de vente tout en améliorant l'expérience client chez UBALDI.com



## UBALDI.com

**Secteur d'activité**  
E-commerce / Retail

**Lieu**  
Cannes, Antibes, Saint Laurent du Var, Nice, Monaco et Menton

**Nombre d'employés**  
350 sur 12 sites

UBALDI.com est une Centrale d'Achat spécialisée dans la vente d'électroménager, TV, multimédia, cuisine et ameublement. Créée il y a plus de 30 ans, l'entreprise propose un vaste choix de plus de 100 000 produits en stock et de plus de 23 000 références des plus grandes marques dans son réseau de magasins, sur son site internet (UBALDI.com) et sur ses applications mobiles. Dans le cadre de l'ouverture d'un des plus grands magasins de la côte d'Azur, UBALDI.com crée l'innovation avec un nouveau concept, le « Multistore », où sont réunis tous les univers de sa Centrale d'Achat.

### Problématique

- Augmenter la productivité des vendeurs en magasin
- Obtenir des infos et finaliser l'achat au même endroit et conserver le même interlocuteur commercial

### La solution Cisco Meraki

- Solution de réseau innovante, gérée dans le cloud
- Facilité de configuration et déploiement
- Analytics intégré nativement à la solution
- Prix attractif

### Résultats et bénéfices

- Technique : visibilité et contrôle multi-sites
- Business : amélioration du parcours client et de son expérience en magasin
- Organisation : refonte de l'application de vente adaptée aux tablettes.

## Le contexte

UBALDI.com souhaite digitaliser sa force de vente avec notamment un encaissement mobile sur tablettes Android.

Les vendeurs des 12 points de vente sont ainsi équipés de tablettes pour communiquer toutes les informations nécessaires aux clients, consulter les stocks et finaliser les actes de ventes plus rapidement. Les bénéfices attendus sont une meilleure productivité des vendeurs et une meilleure expérience client en magasin car ils n'auront qu'un seul et même interlocuteur du début à la fin de la transaction.

Pour que ce modèle fonctionne, la couverture wifi doit être optimale et de haute densité. Les tablettes doivent pouvoir se connecter à tout moment sans interruption quel que soit leur emplacement dans les magasins.

## Le choix de Cisco Meraki

Après quelques consultations auprès de la concurrence, une visite chez un client référent Cisco à Nice a été déterminante. En effet, les solutions Cisco Meraki MR33 et MR42 ont été retenues notamment pour leur gestion dans le Cloud.

## Focus sur la solution Cisco Meraki

Conçus pour les environnements d'entreprise contraignants, les points d'accès Cisco Meraki MR utilisent des technologies 802.11ac et 802.11n avancées, pour fournir le débit WiFi et la couverture fiable indispensables aux applications professionnelles exigeantes.

La haute performance jusqu'à 1,75 Go/s, la sécurité d'entreprise intégrée (accès invité et assistant pour BYOD) ainsi que la gestion dans le cloud au tableau de bord centralisé Cisco Meraki sont les atouts forts de cette technologie. Cela permet aussi un déploiement facilité et la récolte de données comportementales en magasins. Le prix attractif de cette solution Cloud a également convaincu UBALDI.com.

## Résultats

Dès la mise en place, les bénéfices ont été visibles : amélioration du parcours client et de son expérience en magasin. L'application de vente a été revue pour une meilleure adaptation sur tablettes et les équipes techniques ont apprécié la visibilité permanente sur le réseau WiFi et le contrôle instantané des différents sites. Le portail d'administration centralisé et la simplicité des déploiements étant les points essentiels de la solution Cisco Meraki.

« La centrale d'achat s'entoure au fil des années de partenaires de qualité dont leur compétence et savoir-faire, nous permet d'innover et d'avancer. Le développement commercial passe par l'avancée technologique. Notre objectif est d'apporter des solutions aux clients qui répondent à des besoins dont ils ignorent encore l'existence. »

Walter Ubaldi, PDG, UBALDI.com

## Feuille de route de UBALDI.com

D'autres réflexions sont en cours chez UBALDI.com notamment le contrôle d'accès au réseau sécurisé ISE, la téléphonie sur IP ou la géolocalisation avancée pour utilisation des balises beacons pour pousser de contenu sur les smartphones des clients en magasin et proposer encore une fois une expérience à valeur ajoutée.

## Le mot du partenaire, AXIANS

Dans un monde toujours plus connecté et collaboratif, Axians contribue à la performance des entreprises. Ils comprennent les enjeux des technologies de l'information et des communications et adaptent leurs solutions aux besoins des entreprises.

Axians propose des solutions innovantes, évolutives et durables à ses clients.

Le partenaire AXIANS a accompagné UBALDI.com tout au long de sa réflexion. Le processus d'intégration a été géré en mode projet. De l'étude de couverture en pré-installation jusqu'à l'audit post-installation, en passant par une configuration sur-mesure des outils client. La relation de confiance entre Axians et UBALDI.com a été clé pour la réalisation de ce projet. -

## En savoir plus

Pour tout savoir sur la solution Cisco Meraki, [visitez notre page dédiée](#)

[Plus d'études de cas Cisco](#)

## Solutions Cisco

- Cisco Meraki MR33
- Cisco Meraki MR42