

Würth

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Distribution](#) / [Würth](#)

L'e-reservation et le click & collect

Le distributeur Würth introduit dans l'ensemble de son réseau Proxi Shop deux nouveaux services à la clientèle pour simplifier les actes d'achats, l'e-reservation et le click & collect.

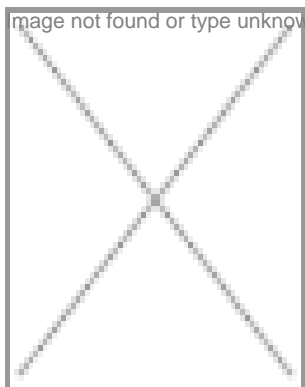
L'e-reservation, que l'on retrouve déjà dans nombre de réseaux, notamment dans le commerce grand public, consiste à passer une commande et à venir la retirer sous une heure dans le magasin de son choix. Bénéficiant aujourd'hui d'un réseau Proxi Shop très étendu dépassant en France les 150

unités, le groupe allemand permet désormais à ses clients de réserver un article sur l'e-shop de l'enseigne et de choisir le point de vente où il désire l'avoir à disposition. Une seule limitation à ce jour, la réservation ne concerne qu'un seul produit, mais il est possible d'effectuer plusieurs réservations à la suite.

Pour sa part, le click & collect permet aux clients de se faire livrer dans le Proxi Shop de leur choix. Le processus est comparable à celui de l'e-reservation à la différence près que les commandes éligibles peuvent concerner plusieurs articles mais doivent faire moins de 1 000 euros, et qu'il n'y a plus d'obligation de mise à disposition dans l'heure.

Aujourd'hui disponibles dans l'e-shop Würth, l'e-reservation et Le click & collect et seront bientôt portés en application mobile.

Boîtes Orsy sans fenêtre plastique



Engagé depuis de nombreuses années dans une politique de développement durable, le groupe Würth dont l'activité de distribution génère un grand nombre d'emballages perdus vient de supprimer la fenêtre de visualisation de ses boîtes en carton Orsy, l'un de ses conditionnements les plus répandus. Par cette seule opération, le revendeur évite l'utilisation de 22,6 tonnes de film plastique par an – près de 175 000 m² – et rend ses boîtes directement recyclables. Au niveau commercial, cette mesure a fait l'objet d'une enquête clients sur l'utilité de cette fenêtre de visualisation, enquête qui a mis en évidence que 90% des clients considèrent ne pas avoir besoin de cette dernière. Et sur les 10%

restants, presque tous sont favorables à cette suppression lorsque l'on explique qu'il s'agit d'une démarche de développement durable.