



É fundamental ter um parceiro estratégico, que entende o negócio, as necessidades e a velocidade que se pretende implementar os desafios. A escolha da FH foi satisfatória pela experiência em SAP e SAP C/4HANA.

Matthieu Grymonprez
Global Leader Digital Data - CDO/CIO
Adeo - Leroy Merlin



</coding4people>

member of **itelligence**

A tecnologia que nos une, muda o mundo.

+ 55 41 3593-3200 | comercial@fh.com.br



member of **itelligence**



FH IMPLEMENTA 1º PROJETO DO BRASIL EM VENDA ASSISTIDA NA LEROY MERLIN

FH implementou uma solução omnichannel na Leroy Merlin, que acompanha todas as etapas da jornada de compra e proporciona uma experiência única aos usuários.



#CaseDeSucesso



LEROY MERLIN IMPLEMENTA VENDA ASSISTIDA COM A FH

A Leroy Merlin chegou ao Brasil em 1998, especializada em construção, acabamento, bricolagem, decoração e jardinagem, oferece 80 mil itens divididos em 15 setores: materiais de construção, madeiras, elétrica, ferramentas, tapetes, cerâmica, sanitários, encanamentos, jardinagem, entre outros.

O segmento de materiais de construção possui uma dinâmica setorial abrangente, pois enfrenta desafios que vão desde a construção, indústria e comércio de materiais, até serviços ao consumidor final. Em um cenário cada vez mais integrado e omnichannel, estar a frente na corrida pela conquista da transformação digital não é apenas estar presente na internet, e sim proporcionar uma experiência única a todos os usuários, em todos os canais.

Para que a experiência gerada na hora da compra resulte no aumento da conversão, é necessário que os varejistas saibam oferecer o produto certo, na hora certa. Além de utilizar a tecnologia como aliada para receber insights preditivos que refletem em vendas mais assertivas, ao utilizar o que há de mais tecnológico em venda assistida omnichannel, a Leroy Merlin implementou o SAP C/4HANA com a FH e transformou o modo da empresa operar suas vendas!

BENEFÍCIOS OPERACIONAIS

- # Experiência de compra única e diferenciada;
- # Experiência de usuário (UX) que beneficia a agilidade e a eficiência do vendedor;
- # Curva de aprendizado simples, sem a necessidade de treinamentos extensos para o domínio da ferramenta;
- # Atendimento customizado, ágil, serviço sob medida para os clientes e vendas 100% assistidas;
- # O vendedor pode contar com recursos exclusivos para identificar produtos certos e oferecer complementares (cross selling);
- # Flexibilização e aprimoramento dos fluxos de saídas de vendas, estoques e logística;
- # Compartilhamento de oportunidades em todos os canais de venda;
- # Multiatendimento, que permite atender vários clientes ao mesmo tempo;
- # Acompanhamento do cliente em todos os canais de compra.

VISÃO GERAL

🏠	Segmento	Varejo
📄	Faturamento	+ R\$ 18 bilhões
👥	Colaboradores	+ 89.000
📍	Localização	Brasil, França, + 10
🌐	Site	leroymerlin.com.br

DESAFIOS

Integrar as plataformas de venda e a estrutura de gestão, facilitar a busca de produtos e de informações relevantes com acesso em tempo real aos estoques. Reestruturação do processo de venda assistida e proporcionar experiências únicas para o time de vendas e para o consumidor final.

CASE DE SUCESSO

Este é um case de sucesso pois foi o primeiro projeto em venda assistida omnichannel do Brasil, com a plataforma SAP C/4HANA! Atualmente os clientes iniciam a jornada de compra em casa, pelo site, no tablet ou no celular, podendo verificar informações, ver tutoriais, tirar dúvidas e concluir a aquisição na loja física, com a consultoria dos vendedores da Leroy Merlin que conseguem auxiliar na indicação de produtos e serviços através do acesso ao carrinho compartilhado.