

# ANNE DE SOLÈNE CHOISIT SYNOLIA POUR DÉVELOPPER SA STRATÉGIE CROSS CANAL

Anne de Solène est la marque de référence pour le linge de maison de qualité. Depuis 1906, la maison offre différentes gammes de produits, pour le linge de lit et de bain, et est reconnue pour son style raffiné et intemporel. Elle a notamment bâti sa solide réputation sur ses savoir-faire et l'excellence dans la confection de ses collections, réalisées dans la pure tradition française au cœur des Vosges.

La marque rassemble actuellement plusieurs centaines de points de ventes, de franchises et autres revendeurs en France et à l'étranger.

Initialement, Anne de Solène commercialisait ses produits dans ses boutiques physiques essentiellement. Elle possédait également un site vitrine, véritable levier pour sa notoriété et son image de marque.

Aujourd'hui, Anne de Solène choisit d'investir le e-commerce pour s'adapter aux nouveaux usages de sa clientèle et activer un nouveau canal d'acquisition. Pour son entrée dans le monde du E-commerce, la marque de linge de maison développe une stratégie cross-canal pour favoriser ainsi les synergies entre sa plateforme de vente en ligne et ses nombreux points de vente physique. Elle se décide à investir le canal du e-commerce en faisant appel à l'expertise de Synolia.

## ÉLÉGANCE ET SIMPLICITÉ AU COEUR DU PROJET E-COMMERCE

Ce site e-commerce se présente comme la solution toute trouvée pour proposer des services innovants et être à la hauteur des attentes des clients Anne de Solène. De fait, l'équipe avait deux besoins spécifiques. D'une part, le projet e-commerce se devait de refléter l'image de marque Anne de Solène, élégance et simplicité étant les maîtres-mots de l'enseigne. D'autre part, il requerrait de mettre en avant la qualité de la relation de proximité avec sa clientèle.

Pour ce faire, l'équipe de Synolia a étudié les besoins de la marque. La solution Prestashop s'est présentée comme une évidence de par sa richesse fonctionnelle, ses possibilités de personnalisation poussées de l'outil et la simplicité de sa mise œuvre.

En effet, Prestashop a facilité le travail de Synolia sur la création d'une charte graphique sur-mesure en adéquation avec l'image d'Anne de Solène. Elle a également démontré sa performance et sa puissance grâce aux nombreuses fonctionnalités clés intégrées par Synolia au site e-commerce. Désormais, le client-internaute se naviguer sur le site internet comme s'il venait en point de vente physique tout en retrouvant les valeurs phares de l'enseigne.

## UNE DIGITALISATION DES POINTS DE VENTE

Au cœur de ce projet e-commerce, la stratégie d'Anne de Solène est de rapprocher ces boutiques physiques et celle en ligne. Il s'agit de mettre en avant la qualité du service client et surtout d'étendre et de renforcer l'expérience client tout au long du processus d'achat. Ainsi, la stratégie cross-canal se construit sur la complémentarité des boutiques physiques et celle en ligne.

ANNE DE SOLÈNE  
PARIS

**Siège Social :**

Vagny, France

**Année de fondation :**

1906

**Site e-commerce :**

[www.anne-de-solene.com](http://www.anne-de-solene.com)

**Solution :**

Prestashop

**Partenaire :**

Synolia

PRESTASHOP  
The Best E-Commerce Experience

On parle ici de stratégie web-to-store. Les espaces de ventes physiques sont au service de l'internaute. Le client passe indifféremment d'un canal de vente, le site e-commerce, à un autre, le magasin. Cela a été rendu possible notamment grâce à l'aide des nombreuses fonctionnalités qu'offre la solution Prestashop. En ce sens, trois services stratégiques sont intégrés au site e-commerce Anne de Solène :

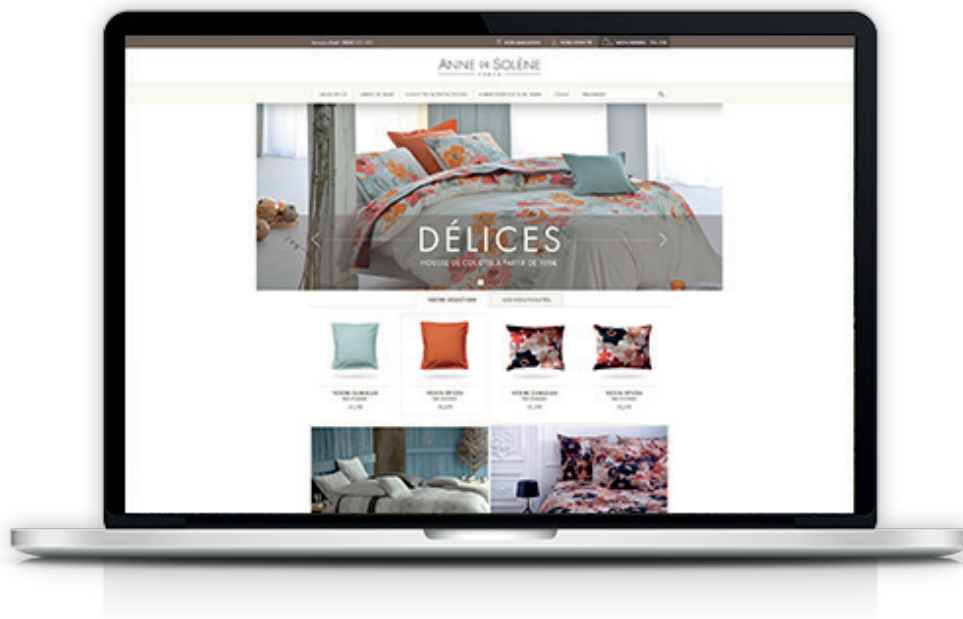
- Le click&collect pour la réservation d'articles en boutiques : ce service informe l'internaute sur la disponibilité en temps réel des produits dans n'importe quel magasin (24H/24 & 7J/7).  
Le plus de cette fonctionnalité : les différentes options qui sont offertes au client pour décider où acheter l'article tant désiré, l'e-réservation et l'e-livraison.
- Le store-locator pour trouver son magasin : ce service permet la localisation de la boutique la plus proche de l'internaute. Ici, il va bien au-delà en proposant la recherche de n'importe quelle boutique ou revendeur présent en France et à l'étranger dans le but de recruter de nouveaux clients.
- L'espace outlet pour profiter des anciennes collections : ce service disponible exclusivement sur le site e-commerce permet aux internautes d'acheter des produits issus des précédentes collections à prix doux. Ainsi, l'expérience client sur le site e-commerce devient unique et complète l'expérience magasin grâce à ces exclusivités.

## A PROPOS DE SYNOLIA

Synolia est une agence spécialiste des technologies E-commerce et CRM Open Source, basée à Paris et Lyon.

Partenaire certifié Silver de Prestashop, Synolia détient une forte expertise dans la mise en oeuvre de projets à haute valeur ajoutée et compte plusieurs dizaine de références sur cette solution.

Conseil, spécifications, webdesign, développement, maintenance, l'agence intervient sur toutes les étapes de conception d'un projet e-commerce et propose en complément des solutions innovantes dédiées aux e-commerçants: CRM, PIM, outils de pilotage ou encore l'intégration avec des ERP.



Visitez [anne-de-solene.com](http://anne-de-solene.com)

Synolia

51 avenue Jean Jaurès | 69007 LYON

T : 04 27 70 53 70 - F : 04 27 70 53 79

[contact@synolia.com](mailto:contact@synolia.com)

[www.synolia.com](http://www.synolia.com)



**Synolia**  
Think out of the codes