



Étude de cas

COMMENT NETSUITE A PERMIS À ECOBOX DE FAIRE CROÎTRE SON ACTIVITÉ DE 500%

EcoBox, distributeur de cartons de déménagement et de matériel d'emballage, souhaitait développer son activité en ligne et ouvrir de nouveaux magasins physiques, tout en diminuant ses coûts de fonctionnement.

Ses anciennes applications logicielles – dont Sage Peachtree, Act! et Primcart – n'étant pas intégrées, des tâches manuelles supplémentaires étaient requises, et l'entreprise accusait des retards dans l'exécution de ses processus et manquait de visibilité. Sans compter les milliers de références aux métadonnées complexes qui ne permettaient guère de modifier rapidement les tarifs, une opération pourtant essentielle.

Après avoir examiné différentes solutions, EcoBox a fait le choix de NetSuite, une plateforme de gestion d'entreprise globale et intégrée répondant à son besoin d'un progiciel de gestion intégré, en particulier de gestion de la relation client, de l'e-commerce et de ses points de vente physiques.

Depuis 2006, NetSuite a permis à EcoBox de gérer aisément quatre entités et six sites en lui fournissant des informations complètes sur ses clients, ses finances et ses stocks.

«NetSuite est à n'en pas douter l'un des principaux moteurs de notre réussite. Je ne pense pas que nous seions allés aussi loin sans NetSuite.»

ECOBX



Chiffre d'affaires
multiplié par
cinq

100,000\$
économisés sur
l'achat de logiciels

Durée des transactions
aux points de vente
réduite de **30%**

Délai
d'expédition
d'une commande
**réduit de
moitié**

Traitement
des commandes
réceptionnées
en seulement
**une
heure**

Consolidation
mensuelle
des comptes
en moins de
sept jours
(plusieurs semaines
pour une
opération manuelle)

Données unifiées
des clients
utilisées pour
envoyer chaque
mois jusqu'à
50,000
e-mails
promotionnels