

Alltricks choisit les solutions Sparkow pour booster ses performances

Avec un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros, et plus de 700 000 produits vendus par an, Alltricks s'impose comme un futur leader européen de la vente en ligne de pièces détachées et d'accessoires pour vélos. Après une levée de fonds tournée vers l'internationalisation très remarquée en début d'année, **Gary Anssens, fondateur et président de l'enseigne revient sur la recette de son succès, l'expérience client, en optant pour les solutions signées Sparkow.**

Un pure-player à l'ascension fulgurante

Evoluant sur un marché de niche très technique, mal desservi par la distribution, la start-up créée en 2008 s'est très vite positionnée en tant qu'expert. Face à des consommateurs exigeants, elle a su non seulement faire de son site, une plateforme très fonctionnelle (vue à 360° des produits, fiches produit d'experts, click-to-chat), mais aussi s'entourer de 80 collaborateurs passionnés. **L'enseigne, populaire auprès de plus de 350 000 clients, possède à ce jour un catalogue de 30 000 références en stock et un showroom de 250 m² situé dans les Yvelines.** C'est plus que jamais déterminée à offrir le meilleur à ses clients qu'elle entame aujourd'hui avec Sparkow un nouveau projet.

L'expertise au service d'une expérience client performante

Si Gary Anssens qualifie sa stratégie d'« hyper customer centric », c'est qu'en se lançant dans l'aventure il a tout misé sur des prix défiants toute concurrence et un service client de qualité. Alors qu'il y a encore quelques mois il mettait en place un processus de livraison ultra-réactif (en assurant pour les commandes passées avant 18h une livraison le lendemain à 9h dans toute la France), **il entame désormais une nouvelle initiative d'amélioration de l'accès et de la mise en scène de son offre produit. Les objectifs sont d'accroître le taux de transformation, d'améliorer l'acquisition et d'assurer la fidélisation d'une clientèle plus néophyte.**

« Nous avons construit le succès d'Alltricks sur notre offre produit et la qualité de notre service client. Afin d'assurer notre croissance, nous avons besoin d'avoir une navigation et une recherche optimisées, pour proposer une expérience toujours plus agréable et personnalisée à nos habitués et séduire une clientèle plus large. Dans le e-commerce, il faut être plus agile que la concurrence, Sparkow nous permet d'intégrer rapidement et sûrement les fonctionnalités que nous jugeons indispensables. » déclare Gary Anssens, Fondateur et Président d'Alltricks.

Pour mener à bien ce chantier à forte valeur ajoutée Gary Anssens a décidé de faire appel à Sparkow, éditeur de solutions expertes en mode SaaS dédiées à l'amélioration de la performance commerciale.

« Sparkow va permettre à Alltricks de répondre à l'ensemble de ses enjeux métiers, grâce à la profondeur fonctionnelle de nos solutions, mais aussi à ses ambitions de croissance et de développement à l'international. Notre expérience auprès de grandes enseignes comme Décathlon et Brandalley, mais aussi notre capacité à partager des best practices ont été décisives dans le choix d'Alltricks. » déclare Stéphane Vendramini, Directeur Général de Sparkow.

Alltricks démarre actuellement un projet sur ses sites web [Alltricks](#) et [Allrun](#) (spécialisé dans le running) avec la solution Sparkow Merchandising®, afin de gagner en souplesse dans la mise en scène de son offre et d'atteindre ses objectifs commerciaux en optimisant le potentiel de chaque visite. Alltricks utilisera également les fonctionnalités de Sparkow dédiées à la digitalisation des points de ventes, Sparkow Digital Store®.

Engagés dans un partenariat au long cours, Alltricks envisage à terme l'utilisation d'un nombre croissant de fonctionnalités de Sparkow Personnalisation Suite®. Une première étape, avant d'envisager l'usage de fonctionnalités additionnelles de Sparkow Personnalisation Suite® dans l'avenir. **Dans ce projet, l'éditeur accompagnera Alltricks sur la mise en place de règles métiers pertinentes et conformes à ses objectifs de business, avec à la clef l'assurance de gagner en efficacité et en efficience aussi bien en terme d'expérience d'achat pour les clients français et étrangers, qu'en terme de productivité pour l'entreprise.**

A propos d'Alltricks

Créé en 2008 par Gary Anssens, Alltricks est un site en ligne français de vente de vélos, pièces détachées et accessoires. Véritable expert du secteur du vélo, Alltricks met à disposition une équipe de 70 collaborateurs 100% passionnés. Avec ses 6 000 m² d'entrepôt et son showroom situés en Ile de France (78), Alltricks dispose de 300 000 références en stock et livre 350 000 clients sur toute l'Europe en 24/48h. Plus d'informations : www.alltricks.fr

Contact Presse : Alexia Mercier / Angélique de Barros – 01 41 11 35 42 / 01 41 11 37 78
alexia@oxygen-rp.com / angelique@oxygen-rp.com

A propos de Sparkow

Sparkow est un éditeur de solutions expertes en mode SaaS qui permettent aux commerçants de booster leur performance en motorisant une expérience d'achat efficiente. Les solutions Sparkow répondent à trois objectifs : améliorer l'expérience d'achat des clients, booster la performance de l'ensemble des dispositifs commerciaux et augmenter la productivité des équipes en charge des ventes. Plus de 150 dispositifs marchands (sites web, applications mobiles, call center, digital en magasin, etc.) dans plus de 20 pays sont optimisés grâce aux solutions Sparkow, dans tous les secteurs d'activité du commerce. Plus d'informations : www.sparkow.com

Contact marketing Sparkow : Pascal MORVAN, Solution Selling Director – TEL : 01 82 83 73 67