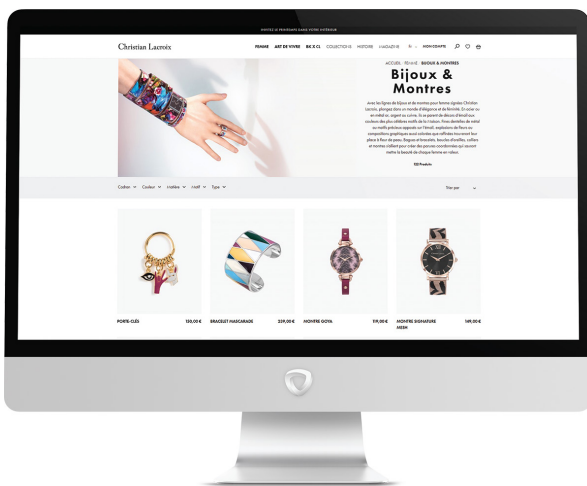


Christian Lacroix lance sa plateforme de marque pour vendre directement à ses clients finaux

La marque de luxe a choisi le modèle marketplace pour offrir en ligne toutes les catégories de produits et proposer aux clients finaux une expérience d'achat innovante.



Christian Lacroix

Créée en 1987 par le groupe LVMH, Christian Lacroix est une marque de luxe emblématique reconnue pour avoir jeté les bases d'un style unique, exubérant, coloré et baroque. La marque Christian Lacroix est aujourd'hui vendue dans le monde entier, avec ses collections Art de Vivre, Prêt-à-Porter homme et Accessoires Femme.

- 30 ans de création de luxe
- 15 catégories de produits
- 5 000 points de vente

Le modèle plateforme pour entrer dans une nouvelle ère digitale

2017 marque le trentième anniversaire de la marque de luxe Christian Lacroix, et donne une nouvelle impulsion à sa présence digitale. Christian Lacroix souhaitait proposer au public l'intégralité des produits distribués sous sa marque, mais devait pour cela relever le défi de regrouper en un seul site ses différents points de distribution, présents dans le monde entier.

« Nous avons imaginé un temps créer une véritable boutique, mais nous avons trop de catégories différentes pour les exposer dans un lieu physique, explique Nicolas Topiol, CEO de Christian Lacroix. La solution e-commerce s'imposait et permettait aussi de toucher des clients dans le monde entier, en maîtrisant notre image de marque. »

En découvrant Mirakl et le modèle plateforme, Christian Lacroix trouve la solution pour regrouper l'offre de ses partenaires du monde entier, assurer une distribution sans effort logistique et offrir aux aficionados de la marque une expérience client unifiée.

Associer les meilleurs partenaires

Christian Lacroix privilégie l'excellence et s'allie avec les meilleurs partenaires pour développer sa marque. Grâce à sa plateforme, il leur offre une visibilité et leur permet de développer leurs ventes en ligne en bénéficiant de l'attractivité de la marque.

Le choix de Mirakl s'explique aussi par cette recherche constante de l'excellence : « Les équipes de Mirakl s'assurent que leurs clients

exploitent au mieux le potentiel de leur plateforme, constate Nicolas Topiol. Leur connaissance du marché leur permet de nous délivrer des best practices en ligne avec notre stratégie. » L'entreprise apprécie également le souci de la performance et de la robustesse, indispensables pour assurer un fonctionnement optimal de la plateforme quels que soient les volumes gérés.

Pour mener à bien ce projet, les consultants de Mirakl ont travaillé avec des partenaires proposant des technologies e-commerce de pointe et s'intégrant parfaitement à Mirakl Marketplace Platform grâce à ses APIs.

Une plateforme évolutive qui accompagne les projets de la marque

Dans les mois qui viennent, Christian Lacroix souhaite intensifier ses actions de marketing digital pour développer la visibilité de la plateforme et va continuer à élargir son catalogue en intégrant de nouveaux partenaires et de nouvelles catégories. La souplesse de la plateforme Mirakl et ses fonctionnalités de gestion des catalogues des vendeurs permettent d'intégrer rapidement

des articles d'univers très différents : accessoires, prêt-à-porter, articles de décoration, papeterie... Et ceci en conservant une expérience de navigation unique et homogène, dans un univers recréant les codes d'une marque de luxe. Autre avantage de la plateforme : la possibilité d'analyser le comportement des clients. « Les données récoltées sur notre plateforme vont

nous permettre d'approfondir notre connaissance clients, pour affiner notre stratégie de distribution et nous adapter aux attentes de notre clientèle, » explique Nicolas Topiol. L'expérience client est au cœur de la stratégie de Christian Lacroix, et le lancement réussi de sa plateforme est parfaitement en ligne avec cette orientation.



« Christian Lacroix est une marque de luxe emblématique et reconnue pour le bouleversement qu'elle a provoqué au sein de l'univers mode.

Avec notre plateforme e-commerce, nous entrons dans l'ère digitale avec un modèle innovant qui nous permet d'établir un contact direct avec nos clients, en leur offrant une expérience unique, accessible dans le monde entier. Ce modèle est bénéfique autant pour notre marque que pour nos partenaires. »

Nicolas Topiol, PDG de Christian Lacroix

Spécificités de la Marketplace

- Fonctionnalités complètes du module Mirakl MarketPlace Platform®
- Recrutement et gestion des vendeurs avec le module Mirakl Seller Portal®
- Gestion centralisée du catalogue avec Mirakl Catalog Integration®

Résultats de la Marketplace

Grâce à la Mirakl Marketplace Platform, Christian Lacroix offre à ses partenaires une visibilité en ligne et leur permet de développer leurs ventes en bénéficiant de l'attractivité de la marque. L'exploitation des données lui permet également de développer la connaissance client pour continuer à leur offrir la meilleure expérience, le critère de succès numéro 1 pour Christian Lacroix.

Mirakl permet aux retailers, pure-players et marques de développer rapidement une source de revenus additionnelle en lançant leur marketplace e-commerce. Le modèle de place de marché permet aux entreprises d'apporter plus de valeur à leurs clients et de les fidéliser en offrant plus de produits, au meilleur prix et avec une qualité de service optimale.



PARIS
+33 1 72 31 62 00

BOSTON
+1 844 264 7255

LONDON
+44 20 3355 9932

MUNICH
+49 89 205 008 5012