

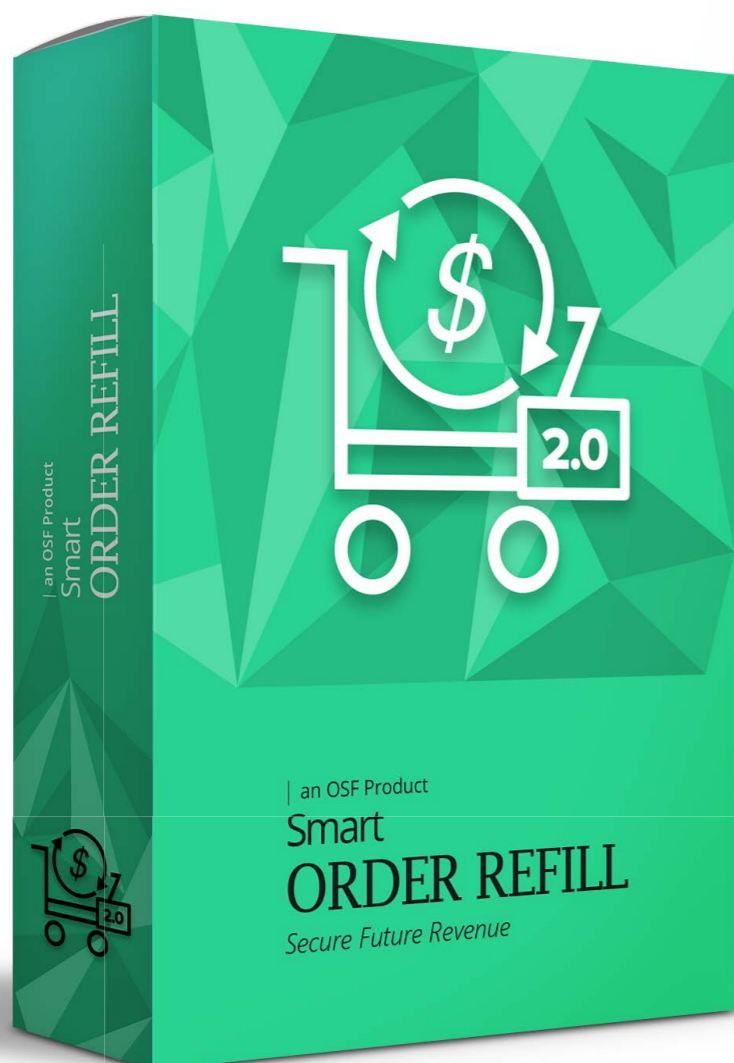
GÉNÉREZ DES REVENUS RÉCURRENTS

osf.digital

...TOUT EN SATISFAISANT VOS CLIENTS

Les clients cherchent la simplicité et tout ce qui les aide à gagner du temps sera accueilli avec enthousiasme. Les commerçants cherchent une méthode nécessitant peu d'efforts pour générer des revenus récurrents et gérer leurs stocks. Nous avons développé Smart ORDER REFILL 2.0 en gardant ce besoin de facilité en tête, un ajout astucieux à votre boutique en ligne qui donne aux acheteurs la possibilité de configurer le réapprovisionnement des commandes et de gérer les commandes selon leurs propres conditions.

Smart ORDER REFILL 2.0, la dernière version du cartridge pour Salesforce Commerce Cloud donne aux clients l'opportunité d'automatiser leurs achats récurrents en utilisant un programme de réapprovisionnement. Le produit est maintenant compatible SFRA, il possède un nouveau design mis au goût du jour et propose de nombreuses nouvelles caractéristiques.



PLATEFORME : Salesforce Commerce Cloud
CONTACT : france@osf.digital

[DEMANDER UNE DÉMO DIRECT](#)



SFRA Certified
Cartridge



Démonstration
EN DIRECT



Services de PERSONNALISATION
disponibles

CARACTÉRISTIQUES ET AVANTAGES

COMPATIBILITÉ SFRA

Désormais, Smart ORDER REFILL 2.0 est compatible SFRA, le nouveau modèle et plan de personnalisation de Salesforce Commerce Cloud.

DESIGN RÉACTUALISÉ

Cette nouvelle version originale accompagne le nouveau design de l'option de réapprovisionnement sur les pages produit et de paiement du site vitrine, du tableau de bord des commandes du client, et du module de création de rapports.

ENGAGEMENTS DE RÉAPPROVISIONNEMENT

Les acheteurs bénéficient désormais de meilleures offres s'ils s'engagent pour une période spécifique que vous définissez. Cette option minimise le risque d'annulation et vous aide à garantir vos revenus.

MODULE DE CRÉATION DE RAPPORT

Désormais, les commerçants peuvent chercher et gérer toutes les demandes de réapprovisionnement et voir les détails de chacune d'elles, comme les produits commandés, le statut de la commande, les dates de début et de fin, et l'intervalle de récurrence.

CONTINUITÉ DES VENTES

Les clients peuvent automatiser les procédures de commandes pour les produits qu'ils achètent le plus régulièrement, selon l'intervalle qu'ils désirent, vous aidant ainsi à améliorer le taux de fidélisation des clients.

CAMPAGNES CIBLÉES

Un client fidèle est un client régulier. Créez des groupes de clients afin de leur envoyer des promotions spéciales, leur offrir une livraison gratuite et même des échantillons gratuits.

[DEMANDER UNE DÉMO DIRECT](#)

Gardons le contact !

+33 (0)9 70 44 99 50 | osf.digital | france@osf.digital