

Cofidis Retail, le paiement fractionné comme levier de développement

Pouvez-vous nous présenter Micromania ?

Spécialiste du Jeu vidéo, Micromania distribue depuis 35 ans des jeux vidéo, consoles et accessoires de marques emblématiques sur le segment. Micromania, c'est 430 magasins intégrés en métropole et 1500 collaborateurs. Pour répondre aux nouvelles tendances, l'enseigne propose toute l'actu du gaming, de la pop culture... et évolue. Nous avons créé l'enseigne ZING spécialisée autour de 7 magasins dans la distribution de figurines, de textile, d'objets de déco, de bandes dessinées, de pop culture autour des séries télé, cinéma et mangas. Pour aller plus loin dans cette offre, les magasins Micromania fusionnent avec ZING permettant ainsi dans chaque enseigne de trouver un lieu dédié à la pop culture.



rance avec le client.

Et puis les équipes de Cofidis Retail sont sensibles à la notion de parcours clients, facilitant ainsi les processus d'achat pour qu'ils soient simples et rapides dans le traitement et les autorisations d'échelonnement de paiement.

Nous travaillons avec Cofidis Retail sur notre offre en ligne sur un panier allant de 100 € à 1000 €.

Les produits sont bons, la structure solide et le service client de grande qualité.

LE CHIFFRE À RETENIR DE VOTRE COLLABORATION

94%

de satisfaction pour les
utilisateurs du 3xCB

Nous avons recruté de nouveaux clients et avons augmenté à la fois le nombre de commandes sur le site internet et aussi le panier moyen

par le produit, l'expérience passe aussi par tous les services (livraison, paiement...). Nous avons donc recherché un partenaire pour du paiement fractionné.

Quels ont été les résultats ?

Nous avons recruté de nouveaux clients et avons augmenté à la fois le nombre de commandes sur le site internet et aussi le panier moyen. Tous les indicateurs étaient au vert jusqu'au taux de conversion qui avait nettement évolué grâce au paiement 3 fois sans frais par carte bancaire. Deux ans après, nous avons ajouté le paiement en 4x Paypal. En parallèle, nous avons animé ce service par, notamment, des échanges de visibilité avec Cofidis et par la mise en place d'un plan d'actions d'animation et de promotion du service. Bref du gagnant-gagnant. Nous échangeons actuellement sur d'autres services à développer.

Quels étaient vos besoins ?

Nous souhaitions continuer à développer nos canaux de vente en ligne en proposant une expérience riche et complète. En plus d'un conseil personnalisé, nous voulions proposer des possibilités de paiement adaptées aux clients et au lancement de la PS4 avec un panier moyen assez élevé. Car si le développement du business passe

Pourquoi avoir choisi Cofidis Retail ?

Pour plusieurs raisons. D'une part nous recherchions un partenaire pour accompagner nos clients dans la relation commerciale liée au paiement, ainsi qu'une enseigne à forte notoriété. Cofidis s'est donc naturellement imposée en jouant un rôle, fondamental pour nous, de rassu-

Pourquoi recommander Cofidis Retail ?

D'abord pour la notoriété de la marque. Les produits sont bons, la structure solide et le service client de grande qualité. Les équipes sont proactives et prodiguent un accompagnement efficace et suivi.



ET LE PAIEMENT S'ADAPTE À VOS CLIENTS

Avec 2 millions de clients et 350 enseignes partenaires, Cofidis est depuis plus de 30 ans l'un des principaux acteurs du crédit à la consommation en France. Acteur fortement engagé dans l'accompagnement de ses clients, Cofidis s'appuie sur un conseil personnalisé, des outils & services innovants et la pédagogie du crédit pour faire du consommateur un acteur de son budget, informé et responsable. Cofidis contribue également au dynamisme commercial des enseignes de distribution et sites e-commerce grâce à des solutions performantes et sur-mesure.

Expert des solutions de paiement fractionné depuis plus de 30 ans, Cofidis Retail propose des solutions adaptées aux clients de ses partenaires. Notre priorité : garantir un parcours client sans couture en offrant une expérience utilisateur fluide et mémorable en matière de paiement fractionné. Parce que nos clients sont avant tout vos clients, nous construisons ensemble une relation d'excellence pour les aider à faire face aux imprévus et réaliser leurs projets et leurs envies.

Pour en savoir plus : www.cofidis.fr et www.cofidis-retail.fr