



tiinside

Gestão

Vendas mais fáceis na web de artigos de cama, mesa e banho

Segunda-feira, 17 de Março de 2008, 13h07

A Trousseau, que comercializa artigos para cama, mesa e banho em 17 lojas próprias em São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte, está ampliando suas vendas por meio da Internet. A empresa decidiu utilizar a ferramenta B2C, da **Linx Sistemas**, integrada ao sistema de retaguarda do ERP Linx Global Fashion, visando proporcionar maior agilidade nas transações e controle de estoque mais eficiente.

A idéia é aumentar a capilaridade da marca e fortalecer a presença da Trousseau em novos mercados onde a empresa não dispõe de loja convencional. "Nosso objetivo é que os clientes possam de forma prática, rápida e ágil adquirir os produtos que necessitam, tirando proveito das facilidades proporcionadas pela internet" afirma Romeu Trussardi Neto, presidente da companhia.

Com o novo módulo de vendas, os consumidores podem agora pesquisar produtos no endereço eletrônico sem necessidade de identificação prévia e sem correr o risco de não ter disponível um determinado item já que há um estoque reservado para compras online.

"Esperamos que o B2C traga a Trousseau mais um canal importante de vendas e de relacionamento com seus consumidores", comenta Alberto Menache, diretor corporativo do Grupo Linx. *Da Redação*

PENSE EM
SOLUÇÕES DE
NETWORKING
EM UMA
SÓ MARCA.

D-Link
Enabling Networks for People

Prepare-se
para