



SMARTCART.IO

Solution ecommerce prédictive

SmartCart.io

Solution e-commerce intelligente

La startup Smartbe incubée à Blanchemaille by Euratechnologies

- Smartbe développe la solution SmartCart, qui s'intègre et rend toutes les solutions e-commerce intelligentes, prédictives et cognitives.
- Smartcart anticipe les désirs des clients, et assiste les e-commerçants et merchandisers dans leurs tâches de gestion et de mise à jour quotidienne de leurs boutiques en ligne.



2



Présentation de l'équipe SmartBe



MAËL Camerlynck

Maël est Chef de ce qui rend SmartCart magique. Passionné du ecommerce et de Roubaix.



TIMOTHÉE Segard

Timothée est l'heureux Chef du Bonheur de nos clients satisfaits. Geek dans l'âme...



VINCENT Pierin

Vincent intègre le Web comme il intègre une startup : avec brio ! En plus de la sagesse il est sympa. 😊



YASSINE Zitouni

Avec Yassine tout est possible : aucun projet et bug ne pourront l'arrêter ! En plus il est cool. 😊



DAVID Magrico

Fan de canvas, de maquettes, de menus burger, il se laisse tenter par les couleurs entre deux flyers et par les sushis de temps en temps...

Problématiques

Constats de clients e-commerçants au sein d'une agence Web :

- Temps passé à mettre à jour son e-commerce, mise en avant des produits.
- Temps passé à chercher l'article idéal pour le client final.
- Le temps passé à la mise en avant des articles par les merchandisers est trop important. De même, le client final perd souvent de longues minutes pour trouver l'article qu'il cherche. Ces tâches sont répétitives et chronophages.
- Nous avons donc voulu répondre à la demande de commerçants en ligne, de toutes tailles, d'avoir un système automatisant les tâches récurrentes de mise à jour de plateforme. Ainsi, celui-ci doit permettre au visiteur du site e-commerce de se voir proposé des produits plus en rapport avec l'actualité, et de trouver plus rapidement ce qu'il recherche, sans besoin d'avoir au préalable un historique d'achats auprès de l'enseigne.



La solution SmartCart

- Elle propose les meilleurs articles au bon client (profil identifié) et ce au bon moment, en fonction de critères environnementaux tels que la météo et les tendances actuelles. Elle connaît déjà les goûts des visiteurs, grâce à leurs interactions sur les réseaux sociaux. Enfin, celle-ci affine les résultats de ses recommandations de produits, au fur et à mesure, en observant l'usage des visiteurs du site web.
- Au quotidien, SmartCart, sur les enseignes qui en sont équipées, se comporte comme l'assistant personnel d'achat de chaque visiteur. Il endosse le rôle du vendeur en boutique physique que les clients sur internet avaient perdu.
- SmartCart automatise les tâches de retrait des produits en fin de stock ou encore l'ajout de fiches produit à partir d'une simple photo d'article. La mise en avant sur la vitrine (les produits phares) de même que le retrait, se font sans rechargement de page de la part du visiteur. La prise de décision est accélérée, le taux de conversion est donc amélioré.



Exemples de critères

□ CÔTÉ BOUTIQUE

Personnalité

Âge Taille 

Sexe  

Goûts  Couleur favorite 

Environnement

Géolocalisation 

Météo  

Interactions Réseaux sociaux



□ CÔTÉ ARRIÈRE-BOUTIQUE

Reconnaissance

 Reconnaissance des photos des produits

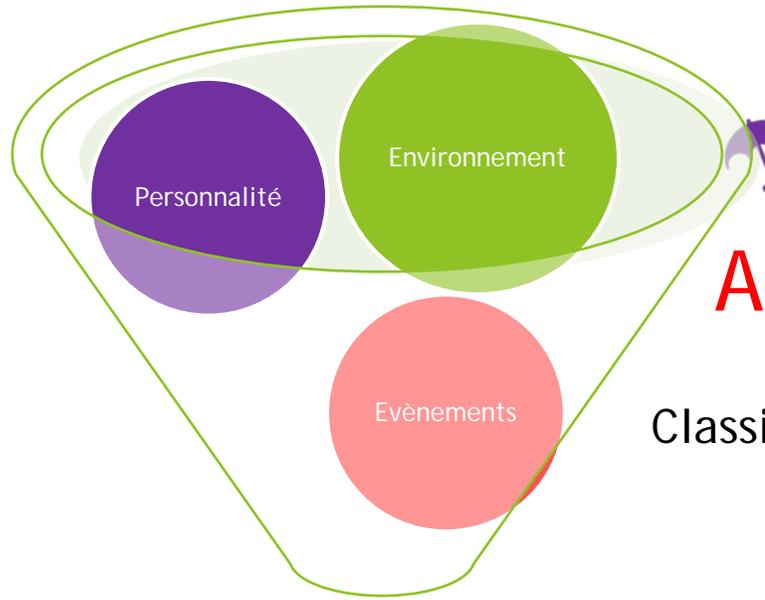
A Reconnaissance textuelle des descriptions

Classification des articles en fonction des critères

Temps / tendances

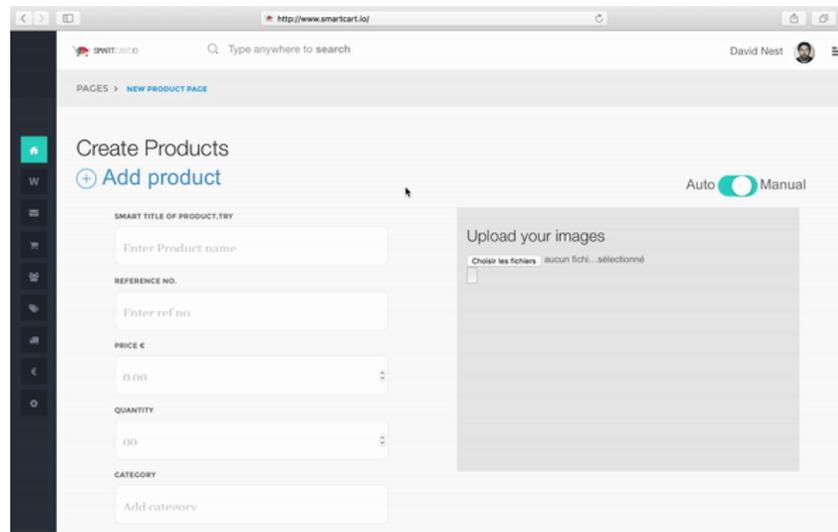
Date / heure 

Evènements 



 **Le meilleur article pour votre client**

Cas d'usage



Rupture d'usage

- Cas d'usage type proposé : mise en place d'un assistant d'achat personnalisé pour le client final, qui collecte ses données via les réseaux sociaux en vue d'accélérer sa recherche de produits, son acte d'achat et le cross selling.
- Démon : Collecte des données et détection des critères personnels.

Les moyens techniques

Technologies supports utilisées

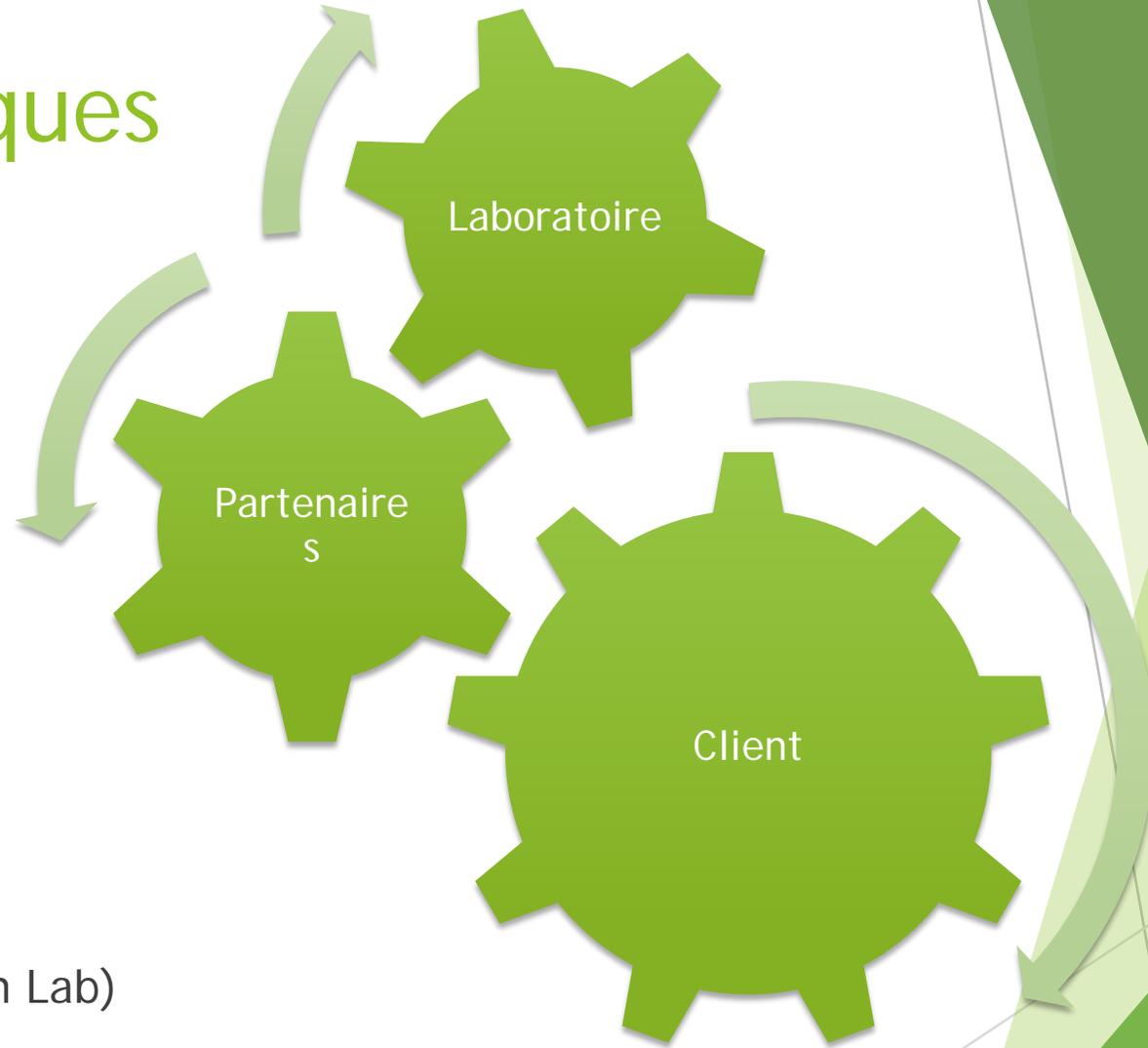
- IBM Watson (API REST)
- Google API

Langage de développement :

- PHP (Framework Codeigniter)
- CSS (Framework Bootstrap)
- AngularJS
- JQuery

LABORATOIRE

Partenaire Si-Lab (Shopping Innovation Lab)



Notre solution en quelques mots



Ce qu'il faut retenir du projet SmartCart :

- » **SmartCart fait gagner du temps** à la prise de décision dans l'acte d'achat : le meilleur article, au bon client, au bon moment. Il augmente donc le taux de conversion.
- » **SmartCart assiste à la mise en avant des produits des merchandisers** grâce à la **business intelligence**.
- » Le système est **cognitif** : il s'enrichi des données de vos clients et apprend à les connaître dans le temps.
- » **Intégration** possible de notre solution à **toutes les solutions e-commerce** propriétaires et Open-Source existantes.





Questions / réponses

Avez-vous des questions ? 