

Urb-it, quand le digital dope le commerce à Paris



Nouveau modèle Suédois, Urb-it réinvente la vente et la distribution de proximité. Ce service de vente et de livraison hybride et personnalisé arrive à Paris et dans sa petite couronne pour répondre aux enjeux du now-commerce, cette volonté des consommateurs d'obtenir ce qu'ils veulent dans l'instant. Urb-it prend le meilleur de digital et respecte la proximité. Pratique, responsable et écologique, Urb-it propose à ses boutiques partenaires d'intégrer le plus grand magasin parisien via son application pour rayonner sur la ville. Pour les consommateurs, Urb-it est le premier service de vente et de livraison écoresponsable et sur mesure pour profiter de la richesse de la ville.

Urb-it, c'est le nouveau service qui incarne la mutation positive du commerce de proximité qui devient omnicanal, à la fois dans les points de vente et en ligne. Urb-it répond aux exigences d'immédiateté du consommateur moderne et a pour vocation de simplifier la vie de ceux qui veulent profiter de leurs magasins sans qu'ils s'y trouvent, sans s'encombrer et sans perdre de temps.

Le concept d'Urb-it est simple : qu'il soit dans son canapé, à son bureau, à la terrasse d'un café, etc., le client commande ses produits sur l'application. Ceux-ci sont préparés en boutique et lui sont apportés au lieu et à l'heure exacte de son choix par un livreur de Urb-it, que l'on appelle le Urber. Les Urbers se déplacent uniquement en transport en commun, adapté aux circuits courts citadins et respectant la fragilité de certains produits. Le bilan carbone d'Urb-it est ainsi nul.

Emilie Metge, Directrice Générale d'Urb-it France explique : « Chez Urb-it nous pensons que le digital et plus particulièrement le m-commerce (mobile commerce) sont l'avenir du retail. La notion d'immédiateté prend de plus en plus de place dans les comportements d'achat. Sachant que 80% des produits achetés en ligne se trouvent déjà dans un magasin près de chez soi, nous proposons donc un vrai service de click and get sur mesure. Paris est riche de ces points de vente et Urb-it remet cette richesse à la portée des consommateurs tout en créant une vente vertueuse ».

Un service sur mesure et étendu jusqu'au client

Quand le client ne se trouve pas en boutique, l'extension du service est personnalisée et suit les codes de service que l'on trouve en magasin. Urb-it offre donc la possibilité de promouvoir une expérience inoubliable, notamment lorsqu'il s'agit de faire un cadeau à un proche, ami, client, etc. C'est aussi l'opportunité pour une enseigne ou une marque de prodiguer des conseils par l'intermédiaire du Urber, au moment de la remise du paquet.

Le service est facturé 9,90 € au client, ce qui équivaut au prix de la course et dont la totalité est versée aux Urbers. Auto-entrepreneurs, ils sont maîtres de leur emploi du temps et travaillent quand ils le souhaitent. Urb-It permet aussi de suivre sur son smartphone la progression du Urber et de dialoguer, si besoin, avec elle ou lui. En cas de changement de lieu de rendez-vous par exemple.

Lancé en 2014 en Suède, Urb-it a été créé pour répondre à un vrai besoin des utilisateurs de service qui facilitent la vie et font gagner du temps, à qui l'on impose des conditions ou heures de livraison incommodes et impersonnelles. Après Stockholm et Londres, Urb-it part donc à la conquête de Paris et se positionne comme la startup responsable vis-à-vis de tous ses publics : ses clients, ses Urbers et ses boutiques partenaires.

L'extension de l'image des marques, incarnée par les Urbers



Pour les marques partenaires, utiliser Urb-it est la garantie d'une meilleure visibilité et d'une amélioration de leur image de marque, dans une démarche de fidélisation de leur clientèle.

En effet, les Urbers sont choisis avec soin car ils personnifient l'image des enseignes et la relation client. Ils effectuent en outre les courses avec les sacs griffés du nom de la marque ou boutique partenaire, augmentant ainsi la notoriété de la marque. Urb-it est ainsi le partenaire omnicanal des points de vente parisiens.

La communauté d'Urbers parisiens compte à ce jour 250 membres (1200 Urbers dans les 3 villes actuelles). Leur recrutement est exigeant : seuls 25% des candidats sont sélectionnés. Les Urbers sont ensuite formés pendant 3 heures pour s'approprier la philosophie et les valeurs d'Urb-it.

Une présence omnicanale grâce à 2 solutions

Le service Urb-it se décline en deux solutions complémentaires : l'application qui transforme le smartphone en plus grand magasin de Paris (disponible sous iOS et Android), et la connexion aux sites e-commerce, permettant de proposer aux enseignes une présence plus forte car omnicanale mais également pour augmenter leur taux de conversion en matière d'achat. Il s'agit donc d'appliquer l'instantanéité du digital au monde réel. Car le consommateur demande une réactivité et une rapidité toujours plus importante dans son expérience d'achat. Paris et sa petite couronne représentent un

marché de plus de 6,7 millions d'acheteurs potentiels. Pour la plupart d'entre eux, commander et se faire livrer quelques jours plus tard n'est plus suffisant. Avec Urb-it, les marques proposent donc à leurs clients une finalité de leur parcours d'achat unique et innovant à travers le mobile, le web et le point de vente physique.

A propos d'Urb-it

Urb-it a été créé en Suède par Mats Forsberg un expert du secteur de la logistique. L'ancien CEO du plus gros concurrent de La Poste suédoise a en effet constaté que les codes de la livraison ne respectent pas ceux des clients. Il a donc lancé Urb-it à Stockholm en janvier 2014. Fort de son succès, le concept a été exporté à Londres en 2016 puis à Paris en 2017. Emilie Metge, entrepreneur, ancienne responsable commerciale au sein de la direction des achats du Printemps, spécialiste du retail et de l'univers des startups, devient directrice générale d'Urb-it en 2017.

Plus d'informations sur Urb-it : <https://urb-it.com/fr/paris>

Des visuels sont à télécharger [ici](#)

Contacts Presse

Jean-François Kitten : jf@licencek.com / M : +33 (0)6 11 29 30 28

Stéphanie Moy : s.moy@licencek.com / T : +33 (0)1 83 64 77 06