

TEMOIGNAGE CLIENT

ALIAGE PLV FÉDÈRE SES INFORMATIONS ET ACTIONS COMMERCIALES GRÂCE À YELLOWBOX CRM

Le Groupe Aliage PLV dynamise son chiffre d'affaires et fidélise sa base clients en automatisant son suivi et ses relances.

Aliage PLV, basée à Montagny (69), a été fondée en 2009. Cette entreprise est spécialisée dans la création et la fabrication de PLV (publicités sur le lieu de vente) sur mesures comprenant supports de publicité en magasin, présentoirs, supports de comptoirs, etc. Elle dessine les présentoirs et les propose aux enseignes et distributeurs. Son portefeuille de clients est vaste, allant du sport à l'outillage, en passant par les vins et spiritueux, sans se limiter à un secteur particulier. Aliage PLV se positionne comme un bureau d'études sur un marché français très concurrentiel d'environ 200 PLVistes. La mise en place de YellowBox CRM chez Aliage PLV remonte à 2011, dans un contexte où beaucoup d'opportunités commerciales voyaient le jour. Le besoin de structuration des forces de vente s'est très vite fait sentir.

Le besoin de départ : la structuration de l'information commerciale

A son arrivée dans cette entité en 2011, Alain-Emmanuel Douzet, chargé d'affaires, faisait le lien entre le commercial et le marketing, prenant en main le site internet, la présence sur les réseaux sociaux, la réalisation de plaquettes ou encore la prospection. Une solution CRM a été nécessaire

pour assurer la qualification fine des prospects collectés sur le site de l'agence ou lors de prospection.

Il déclare : "Excel servait d'outil principal de gestion. Nous avons souhaité hiérarchiser puis centraliser toutes nos informations commerciales dans un outil adéquat, ne serait-ce que pour assurer un suivi de prospection efficace. Le but : fidéliser une base clients". L'outil était utilisé initialement par le responsable commercial de la société et par M. Douzet.



Le choix de YellowBox CRM

Plusieurs prestataires ont été approchés, dont certains proposaient des fonctionnalités plus axées vers la comptabilité. M. Douzet a apprécié la flexibilité et la capacité modulaire de l'outil édité par DIMO Software, la possibilité de rajouter des mots-clés. "Nous avons vite compris l'utilité d'avoir accès au back-office. L'adaptabilité de la solution à notre métier a fait la différence".

TEMOIGNAGE CLIENT



AVIS D'UTILISATEUR

« Le changement a été radical. Suivis et relances ont été simplifiés, avec un meilleur timing et les ventes ont suivi dès l'année suivante. Nous n'avons pas mesuré le retour sur investissement, mais les gains de temps ont été considérables. »

Alain-Emmanuel DOUZET, Chargé d'affaires

Il poursuit : "Notre cahier des charges originel était axé autour de la qualification, de la prospection et de la fidélisation, mais nous n'étions pas entrés dans le détail. Un conseiller DIMO Software nous a aidé à peaufiner notre approche. Dans un premier temps, nous nous sommes reposés sur le guide d'utilisation puis nous avons bénéficié par la suite d'une formation plus en profondeur".



Des utilisations concrètes

Actuellement, 3 personnes utilisent YellowBox CRM au sein d'Aliage PLV afin de piloter les stratégies et les actions du marketing et des forces de ventes.

"Nous avons pensé interfacier le CRM avec un outil d'emailing, mais avons finalement souhaiter dissocier l'outil du reste de notre SI. Nous étudions la possibilité de faciliter le dialogue entre notre site et le CRM pour de la remontée d'informations. Pour l'heure, nous extrayons l'information de notre site et la qualifions manuellement. Nous sommes sur un système de vente complexe qui s'étale sur 3 mois minimum et peut aller jusqu'à 2 ans. C'est

pour cela que la gestion des opportunités est difficilement modélisable en ce qui nous concerne. Nous traçons les informations complètes du client, des coordonnées et des informations des contacts jusqu'à la vente et au produit distribué, de même que les affaires perdues et le suivi des prospects".

Une prise en main aisée et des bénéfices rapides

Il n'y a pas eu de glissement dans le planning de mise en place. DIMO Software a été très réactif dans le traitement de nos tickets. L'outil est facile à utiliser du point de vue fonctionnel et précieux pour les relances.

Selon M. Douzet : "Excel était compliqué à automatiser. Le changement a été radical. Suivis et relances ont été simplifiés, avec un meilleur timing et les ventes ont suivi dès l'année suivante. Nous n'avons pas mesuré le retour sur investissement, mais les gains de temps ont été considérables. D'autre part, nous évitons la dissémination de l'information et pouvons hiérarchiser nos contacts suite aux salons professionnels et définir des priorités. Ainsi, nous avons une très bonne visibilité pour faire les relances".

Lors de la mise en place de YellowBox CRM au sein d'Aliage PLV, l'application mobile ne répondait pas aux besoins de la société. La nouvelle version de l'application permet désormais au spécialiste de la PLV de bénéficier de plus de flexibilité en mobilité.

En résumé : YellowBox CRM s'est adapté aux besoins d'Aliage PLV pour fédérer ses données commerciales et optimiser ses actions, assurant ainsi un rapide développement de son chiffre d'affaires.