

altaïs

vous fait partager une expérience client

Le + d'Altais :

Création d'une boutique en ligne, mise en place de zoho social, zoho campaign et zoho CRM. Mise en place du webservice de connexion à leur logiciel de gestion et à leur logisticien.



boutiquedechambord.fr

Alexandre LEBOUTET
Webmestre au Domaine
National de Chambord

Pouvez-vous vous présenter en quelques mots ? (Votre entreprise ?)

Alexandre LEBOUTET, webmestre au Domaine National de Chambord (structure de 200 personnes), je gère tout ce qui concerne de près ou de loin le web pour le château. Le confinement nous a fait comprendre que Chambord avait une portée internationale, même si nous en étions déjà conscients, nous ne pensions pas que le Château puisse être fermé au public pendant plusieurs mois. Nous en avons donc profité pour réaliser un projet, que nous avions déjà en tête depuis longtemps, qui était de créer une boutique en ligne. D'une part, pour nos clients qui ne pouvaient plus se rendre sur place et d'autre part, pour se développer à l'international. Pour cela, nous avons lancé un appel d'offres, qu'Altais a remporté.

Pourquoi avoir choisi Altaïs ?

Le coût de la boutique en ligne était en adéquation avec nos ambitions. Mais également la façon d'aborder le projet, l'objectif était que l'on puisse se lancer et évoluer à notre rythme.

Ce n'est pas parce que nous sommes Chambord, le 2ème Château le plus visité de France, qu'il fallait tout de suite lancer la machine de guerre et devoir être 200 personnes pour gérer le projet. Et ça Altaïs l'a bien compris.

De plus, nous étions également à la recherche d'un acteur local donc Altaïs rentrait parfaitement dans ces critères avec ses bureaux à Orléans et Tours.

altaïs

vous fait partager une expérience client

Le + d'Altais :

Création d'une boutique en ligne, mise en place de zoho social, zoho campaign et zoho CRM. Mise en place du webservice de connexion à leur logiciel de gestion et à leur logisticien.

La première étape était la création de la boutique en ligne, pourquoi avoir souhaité continuer avec Altaïs dans la mise en place des outils Zoho ?

Au départ, c'est vrai que c'était uniquement pour la boutique et puis dans nos échanges nous avons évoqué Zoho CRM, outil que nous n'avions pas à Chambord et qui effectivement paraît indispensable pour une boutique en ligne. Puis nous avons continué avec Zoho Campaign (gestion évoluée des newsletters) car nous avions un outil qui n'était pas performant.

Pour terminer, nous n'avions pas de logiciel adapté pour gérer les réseaux sociaux, en effet c'était très chronophage, il était assez compliqué de programmer les choses en avance, Altaïs nous a alors proposé Zoho social.

Il nous a paru alors pertinent de prendre les 3 outils ensemble afin d'avoir une gestion de la data et de la communication extérieure plus performante qu'elle ne l'est actuellement.



boutiquedechambord.fr

Alexandre LEBOUTET
Webmestre au Domaine
National de Chambord

Quel a été l'impact sur votre quotidien et sur vos clients ?

La boutique a eu un impact très positif car c'était quelque chose que les gens demandaient depuis longtemps et je pense que c'est un service que nous leur rendons, qu'ils soient français ou à l'international, donc ça c'est super.

Pour les outils, le CRM n'est pas encore mis en place, c'est notre projet pour 2022.

Suite à votre formation, nous allons bientôt commencer à utiliser Zoho Campaign, pour les périodes de Noël. Et enfin Zoho Social, qui personnellement m'as changé la vie, car je ne suis plus obligé de faire des petits tweets le soir à 21h, que j'ai sauvé en brouillon sur mon téléphone parce que je ne pouvais pas le programmer. Cela permet également aux autres agents de s'impliquer dans les réseaux sociaux, en effet chez nous la complexité c'est que nous avons tous des métiers très différents, dans le sens où je peux devoir communiquer à la fois sur des potagers, à la fois sur du patrimoine et à la fois sur de la restauration, avec une technique derrière que je ne connais pas forcément.

En bref, il y a une multitude de projets et c'est vrai que permettre aux agents de faire du contenu sur leur spécialités, c'est beaucoup plus pertinent aussi pour notre public.

C'est clairement un gain de temps et d'efficacité, je pense que l'équipe se sent beaucoup plus impliquée dans les réseaux sociaux car c'est aussi l'image de l'entreprise et c'est normal que le contenu y soit le plus pertinent possible.

02.38.72.50.50 - 01.73.02.46.41

altais.fr / altaisweb.fr / tout-pour-la-gestion.com



altaïs

vous fait partager une expérience client

Le + d'Altais :

Création d'une boutique en ligne, mise en place de zoho social, zoho campaign et zoho CRM. Mise en place du webservice de connexion à leur logiciel de gestion et à leur logisticien.



boutiquedechambord.fr

Alexandre LEBOUTET

Webmestre au Domaine National de Chambord

Pouvez-vous décrire l'accompagnement d'Altais tout au long de votre collaboration ?

Des réunions préparatoires régulières, nous remettons à plat le projet, nous mettons en place des plannings, des budgets... Puis au fur et à mesure que les semaines avancent, nous passons d'étape en étape, avec des validations de votre côté notamment techniques et des validations du nôtre, puis des tests..

Nous alternons entre échanges et relations entre chef de projets, personnes plus techniques, formations, puis nous arrivons au lancement du projet, dans une phase de rodage pour voir si tout se passe bien. Ensuite, nous restons en contact, si toute fois il y a un petit problème ou des petites choses à améliorer et nous avançons comme ça. Téléphone, plateforme de gestion des incidents pour la boutique en ligne, tout est mis en place chez Altaïs pour nous accompagner.

Recommandez-vous Altaïs ?

Oui sans aucun problème.

02.38.72.50.50 - 01.73.02.46.41

altais.fr / altaisweb.fr / tout-pour-la-gestion.com

