

SALAMANDER

Digitaleo x SALAMANDER : plus de proximité avec les clients locaux

Success Story



digitaleo



Success story **SALAMANDER** | Digitaleo

Présentation de l'enseigne **SALAMANDER**

Filiale du groupe ARA AG, SALAMANDER est l'un des **principaux succursalistes européens sur le marché de la chaussure, de la maroquinerie et des accessoires.**

L'entreprise exploite une trentaine de succursales en France et emploie plus de 130 collaborateurs.

Le besoin

Fidéliser les clients SALAMANDER et développer une démarche de **proximité client** aussi bien au siège qu'en magasin.

Le challenge

1. **Anticiper et programmer** les communications siège
2. **Donner de l'autonomie** aux succursales
3. **Contrôler** l'image de marque

La solution

SALAMANDER a choisi Digitaleo pour 2 raisons :

- envoyer des **communications nationales personnalisées** au nom des points de vente
- permettre aux **équipes locales de communiquer.**

"Nous mettons à disposition des magasins des **modèles de communication** (emails, SMS et posts pour les réseaux sociaux) : cela leur permet d'avoir de l'autonomie sur leur **communication locale** et de notre côté nous gardons un œil sur l'image de marque."

Quelques chiffres

60 ans d'expérience

27 magasins en France &
2 en Belgique

Secteur

Retail - chaussures

www.salamander.fr

962 000

emails envoyés
en 2021

240 000

SMS envoyés
en 2021

Le maître mot pour SALAMANDER reste la proximité : aussi bien pour les **communications nationales** que pour les **communications locales.** "Il faut que nos clients aient l'impression d'échanger avec le magasin près de chez eux".

"Les **dashboards de statistiques** nous permettent aussi de suivre précisément les performances de chaque campagne et donc de les adapter en fonction des résultats".

“Ergonomique car simple d'utilisation

C'est une plateforme qui est vraiment **à la portée de tous** : les niveaux de maturité digitale sont différents au sein du réseau mais pour autant la prise en main a été très **intuitive**.

“Alliance entre créativité et qualité

Comparé à notre ancien outil de création de newsletter, Digitaleo nous a permis de tester des formats **plus créatifs** et **plus qualitatifs** en termes d'image.

“Des contenus personnalisables

La **personnalisation** des contenus est un vrai plus pour gagner en pertinence au **niveau local**. Les magasins développent des **relations de proximité** avec leurs clients via la personnalisation des emails, des SMS ou encore des posts Facebook.



Nous avons amélioré la qualité de notre **communication digitale** tout en réalisant de réelles économies.

Florian Wernert,
Directeur de l'offre France & Belgique



Focus résultat | newsletter

Taux de délivrabilité : 98%
Taux d'ouverture : 31%
Taux de réactivité : 6%

“Avant Digitaleo nous avions un taux d'ouverture moyen de **17%** et un taux de clic de **3%**. Aujourd'hui, nous sommes en moyenne à **26%** de taux d'ouverture et **5%** de taux de clic.”



Faites le premier pas,
contactez-nous