



Success story



| **Digitaleo**
BUSINESS BOOSTER

ZEISS

ZEISS est un groupe leader de l'optique de précision. Sa division ZEISS Vision Care développe, produit et commercialise des verres de lunettes auprès de ses clients opticiens partenaires.

Le besoin

Donner les moyens aux revendeurs ZEISS de communiquer avec leurs clients et de se différencier de leurs concurrents.

Le challenge

1. **Fidéliser** les revendeurs.
2. **Développer les ventes** de verres.

La solution

Pour répondre à ce challenge, ZEISS a mis en place plusieurs actions de **trade marketing** dont Digitaleo fait partie. *“L'objectif avec cet outil c'est de donner à nos clients les moyens de **communiquer à partir de contenus existants et personnalisables**”* explique Gilles.

C'est comme ça que la plateforme MonStudioLight est née en 2019 : *“les opticiens chargent leurs bases de données sur l'outil et nous nous chargeons d'**envoyer des***

Quelques chiffres

6 milliards d'euros de CA en 2019.

Une marque vendue dans 50 pays.

Secteur

Optique

www.zeiss.fr

x 3,5

sur le nombre des commandes des revendeurs qui ont communiqué

+ de

465 000

messages envoyés en 2019

+ de 400

revendeurs engagés

communications personnalisées localement.”

Comment ça marche ?

ZEISS dispose d'un accès gestionnaire qui leur permet d'envoyer des campagnes sur les bases de leurs affiliés sans accéder aux données à proprement parler. **“On est conforme au RGPD et surtout les opticiens sont rassurés car la confidentialité de leur fichier client est garantie”.**

“ La plateforme est pertinente

Elle nous permet de personnaliser les communications locales : logo, adresse, horaires... Toutes les informations apparaissent lors de l'envoi !

“ Les équipes sont toujours très réactives

L'accompagnement était crucial pour la réussite du projet. Et pour les opticiens l'humain c'est vraiment ce qui a fait la différence.

“ La plateforme est intuitive et facile

Avec Digitaleo on arrive à réunir simplement le meilleur des deux mondes : des campagnes créées au national et relayées au niveau local.



Les résultats montrent que **les opticiens ayant communiqué ont commandé 3,5 fois plus de verres** que ceux qui n'ont pas envoyé de communications.

Gilles Hebert, Responsable Trade marketing, ZEISS Vision Care France.



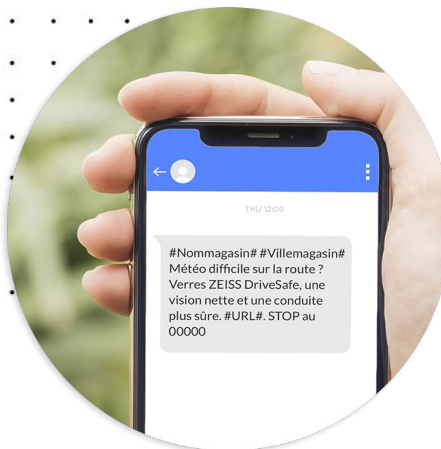
Mon opticien

Une vision nette pour une conduite plus sûre même par mauvais temps. ZEISS

Satisfait ou échangé

Une vision nette pour une conduite plus sûre

Brouillard épais, pluie battante, nuit tombante... À l'approche de l'hiver, la conduite peut devenir un vrai défi pour nos yeux. Pour faire face à ces conditions difficiles par faible luminosité, nous vous proposons les verres ZEISS DriveSafe : ils réduisent la gêne occasionnée par les phares de voitures et les éclairages. Mais ce n'est pas tout ! Vous pouvez aussi porter ces verres de lunettes pour toutes activités du quotidien



Nombre de clients ciblés : **450 K**
Taux d'ouverture email : **11%**
Taux d'ouverture SMS : **97%**
Résultat : **x3,5 de commandes**

La conclusion

Plus de 400 opticiens sont déjà membres de Digitaleo. La première campagne a été envoyée en novembre dernier à 450 000 personnes.

Une **réussite pour les équipes de ZEISS** qui ont prévu d'envoyer davantage de communications en 2020.

**Faites le premier pas,
contactez-nous**