



Piscines Ibiza x Digitaleo : réussir la digitalisation de ses points de vente

Success Story



Digitaleo

1

L'entreprise

Piscines Ibiza est une entreprise familiale créée en 1987 spécialisée dans la **fabrication de piscines** en coque polyester. Elle possède deux usines et **60 points de vente** (dont 11 filiales) répartis sur le territoire français et utilise Digitaleo depuis 1 an !



2

Le besoin

1. Faciliter la **prise de parole** des concessionnaires
2. Améliorer la **visibilité digitale** du réseau
3. **Homogénéiser** les communications

3

La solution

“Avant d'utiliser Digitaleo, très peu de nos franchisés communiquaient localement. Chacun faisait avec ses propres moyens, d'où un **manque de cohérence** qui renvoyait une image peu professionnelle de notre marque.

On cherchait donc une plateforme qui permette de **communiquer plus facilement, plus rapidement** et de façon beaucoup plus **homogène**.

Aujourd'hui, Digitaleo permet aux franchisés Piscines Ibiza de :

- Gérer et optimiser leurs **fiches Google Business Profile**
- **Communiquer** régulièrement sur les **réseaux sociaux**
- Relancer leurs bases de données clients et prospects grâce à des **opérations commerciales par email et SMS**
- Répondre à leurs **avis clients**”



Chloé GALAUP
Chargée de
Communication chez
Piscines Ibiza



96%

utilisateurs actifs entre
août et novembre 2023

70%

des concessionnaires
sont plus à l'aise pour
communiquer

+30%

d'avis clients

4

Déploiement

“La première étape a été d'**identifier les ambassadeurs** qui ont testé la plateforme. Nous avons choisi ceux avec une sensibilité particulière pour la communication et une **enquête de satisfaction** nous a ensuite permis de valider la **pertinence de l'outil** pour le réseau.

La deuxième étape était de faire **adhérer un maximum de concessionnaires**. Pour ce faire, nous avons fait une **démo de la plateforme en direct** lors de notre séminaire annuel. L'effet "wahou" a permis d'onboardé ce jour-là **20 nouveaux points de vente**.

La clé de la réussite selon moi c'est le **déploiement progressif** : cela nous permet de **recueillir les avis**, s'adapter avant de lancer auprès de tout le réseau.

L'**adhésion à Digitaleo** est maintenant **obligatoire** pour tous les nouveaux franchisés.



Rudy DINDAULT
Responsable Marketing Digital chez Piscines Ibiza

5

Les JPO : exemple d'utilisation

“Il était très important pour nous de **marquer un grand coup** en septembre avec nos **jours Portes Ouvertes** pour terminer l'année correctement.

En parallèle d'**actions de communication** classiques (PLV, affichage, PQRN), nous avons également proposé des **kits de com'** sur Digitaleo pour que nos concessionnaires les utilisent en local. Ils étaient composés d'**emailings, SMS** et de posts pour les **réseaux sociaux**.”



Portes ouvertes exceptionnelles du 21 au 23/09. Jusqu'à -25% sur votre piscine et offre de financement incroyable* : infos <https://bit.ly/jpo0923>. STOP au 36184

662

campagnes lancées en 1 an d'utilisation

41

campagnes lancées en local lors des Journées Portes Ouvertes 2023

Pour les franchisés

“On est ravis car les retours du terrain sont très positifs. Nos **franchisés sont très occupés** et selon la saison, certaines zones sont plus ou moins chargées. Digitaleo les aide à **gagner du temps** et à **communiquer facilement**.

Quand un franchisé utilise un de nos kits de communication, il a des **retours en magasin immédiatement**, surtout suite à l'envoi d'un emailing ou d'un SMS. Quand ce trafic se transforme en **chiffre d'affaires**, les concessionnaires n'ont pas besoin de plus d'éléments pour être convaincus.

De plus, les équipes de terrains **sont devenus acteurs de la communication**, ce qui était inexistant jusqu'ici. Ils demandent régulièrement de nouveaux kits car ils ont de nouvelles idées.

On n'aurait pas pu imaginer un meilleur feedback.”



Rudy DINDAULT
Responsable Marketing
Digital chez Piscines Ibiza



Chloé GALAUP
Chargée de Communication
chez Piscines Ibiza

Pour Piscines Ibiza

“Nous pouvons retrouver **tous les résultats au même endroit** après chaque campagne, ce qui facilite le **suivi des performances**.

On peut suivre le taux d'ouverture d'un kit, quel point de vente a obtenu les **meilleurs résultats** sur chaque opération, combien de fois les éléments du kit ont été utilisés etc. C'est un vrai **outil de pilotage** et d'ajustement !

Afin de réussir au mieux notre digitalisation, il était important de mettre l'outil à disposition pour chacune de nos nouvelles ouverture de points de vente ainsi que de nouveaux kits régulièrement. Et surtout de **relayer l'information** dans notre réseau avec une newsletter et une **équipe animation** au top ”

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