



IMPALAWEBSTUDIO

Place des Oliviers : Un processus de vente structuré et centralisé dans HubSpot



CHALLENGE

De la demande entrante du prospect, jusqu'à la clôture de la transaction, les équipes de Place des Oliviers souffraient d'une gestion manuelle longue et fastidieuse des demandes de devis et de réservations.).



LE CLIENT

Place des Oliviers propose un concept de brasserie pétanque.

Ils disposent de plusieurs restaurants dans les Hauts-de-France. Leur concept accueille chaque année de nombreuses entreprises dans le cadre de séminaires.



SOLUTION

Nous avons organisé plusieurs ateliers de travail dans le but de comprendre les processus du client (Cartographie du processus de vente, définition et cartographie du cycle de vie client, définition du modèle de données, etc).

Nous avons ensuite structuré et implémenté ces processus dans HubSpot (Déploiement du portail, mise en place des automatisations, etc).

De plus, l'opportunité de pouvoir relier le site internet au CRM HubSpot était évidente afin de faciliter la centralisation des demandes faites sur le site au sein du CRM. De ce fait, le site du client a été migré vers le CMS HubSpot.

EN RÉSUMÉ

CHALLENGES

- Les temps de traitement étaient incompressibles et le traitement des demandes en période "chaude" était devenu un véritable défi.
- L'historique des prospects et des clients était difficilement accessible et maintenu à jour.
- La probabilité de perdre des informations et données était élevée.
- Les équipes passaient beaucoup de temps sur des actions chronophages.

RÉSULTATS CLÉS

- Un temps de traitement des demandes et des réservations fortement réduit
- Une centralisation des données dans HubSpot
- Une expérience client améliorée et un suivi client simplifié
- Un site internet plus flexible, sur lequel les équipes sont autonomes



RÉSULTATS

Un processus centralisé et automatisé, des outils flexibles et un gain de temps considérable pour les équipes

Place des Oliviers dispose désormais d'un dispositif centralisé et automatisé, permettant ainsi de faciliter la gestion des prospects : de la demande entrante, jusqu'à la transaction.

Ce qui permet au client d'obtenir :

- Un gain de temps et un meilleur suivi des demandes de réservations B2C et B2B
- Un processus de vente entièrement structuré dans HubSpot
- Des données centralisées à un seul et même endroit, au sein du CRM HubSpot

Le client dispose également d'un site internet flexible, optimisé pour le SEO, et offrant une meilleure autonomie aux équipes de Place des Oliviers

