

L'Atelier des Chefs choisit easiware pour sa recette la plus simple !

Après avoir « cuisiné » 4 éditeurs de solutions de CRM, L'Atelier des chefs décerne sa toque à easicrm d'easiware pour mieux « cuisiner » ses clients !

Paris, le 9 novembre 2009 – easiware, fournisseur de services de CRM en mode SaaS, annonce avoir été sélectionné par l'Atelier des Chefs pour déployer sa solution easicrm au sein de ses équipes commerciales.

Transformer l'activité commerciale

Depuis sa création, L'Atelier des Chefs rencontre un succès fulgurant en France et à l'étranger. Pour soutenir son développement commercial et celui de ses franchisés, L'Atelier des Chefs a décidé de mettre en place une solution de gestion de la relation client qui réponde à trois objectifs principaux :

- redéfinir les offres et retravailler le marketing BTOB ;
- optimiser les process des commerciaux dans la gestion des clients et des prospects ;
- Créer un workflow de l'activité commerciale dans le but d'avoir un historique des contacts, de partager les connaissances et de favoriser la collaboration entre les commerciaux répartis à travers la France et à l'international.

« Nous avons un développement assez rapide et nous avons besoin de mettre en place un pilotage de l'activité commerciale qui garantisse une meilleure connaissance et gestion des clients et des prospects mais aussi une meilleure collaboration interne », explique Marc Descendre, Directeur commercial de L'Atelier des Chefs. « Nous souhaitons un système CRM sécurisé qui permette la collaboration et qui, en parallèle, protège les informations relatives aux contacts des commerciaux et des franchisés. »

Techniquement le logiciel devait s'interfacer avec le site Internet de l'Atelier des Chefs qui est une importante source de contacts ainsi qu'avec le système comptable. La solution de CRM devait être en mesure d'enregistrer toutes les sollicitations, d'informer le système comptable pour permettre la facturation, la relance des impayés, etc. *« Le déploiement a été très rapide, en 3 semaines l'outil fonctionnait parfaitement ! »* rajoute Marc Descendre.

easicrm pour sa simplicité

« Après avoir consulté plusieurs éditeurs du marché, nous avons opté pour easicrm pour sa simplicité. En effet, sur le marché on trouve plusieurs types de solutions : celles auxquelles on doit s'adapter et celles qui s'adaptent à nous. Les premières sont très contraignantes car elles obligent à changer des process et des méthodologies qui fonctionnent. Elles nécessitent par

ailleurs de la formation et ont de grandes chances de ne pas recueillir l'adhésion des collaborateurs. Quant aux solutions qui s'adaptent, toutes ne sont pas égales. Il y a celles que l'on peut paramétrer soi-même, comme celles de Salesforce, mais qui restent compliquées à manipuler quand on n'est pas informaticien. Puis il y a l'approche d'easiware qui prend en compte tous nos besoins pour nous proposer une interface simple d'utilisation avec des fonctionnalités sur mesure ! Tout est absolument personnalisé : les champs, le titre des champs, les méthodes de calculs... C'est vraiment très rassurant d'avoir la main sur le résultat final », ajoute Marc Descendre.

Des bénéfices pour les clients et les franchisés.

En choisissant easicrm, L'Atelier des Chefs espère ainsi globalement mieux connaître ses clients, gagner en efficacité dans la prospection et la fidélisation des clients, professionnaliser les équipes et sécuriser le cycle de vente.

« L'application easicrm est bénéfique à tous les niveaux. Elle nous permet déjà de réduire les temps de reporting et d'identifier par exemple quel commercial a besoin d'être accompagné, de mesurer le succès d'une opération, de mieux connaître les raisons de la transformation ou de la non transformation d'un prospect, etc. Elle permettra également à nos franchisés de bénéficier d'un support marketing et de s'intégrer à nos opérations commerciales. ».

La fin du déploiement pour l'ensemble des ateliers en France est prévue pour début novembre. La solution devrait s'étendre à l'ensemble des franchisés et en Angleterre d'ici la fin de l'année.

A propos de L'Atelier des Chefs

Créé il y a 5 ans, L'Atelier des Chefs dispense des cours de cuisine selon la formule : on prépare ensemble les plats avec des chefs et on déguste sur place avec les autres élèves. Ces cours sont conçus pour tous les niveaux. Les enfants, les retraités désirant apprendre les arcanes de la cuisine japonaise, les mères ou pères de famille soucieux de composer jour après jour des repas équilibrés, les actifs fatigués des plats surgelés, se retrouvent à L'Atelier des Chefs pour apprendre avec des experts des fourneaux, les gestes et les techniques du mieux manger au quotidien. Le programme des cours, très varié, dans sa durée, comme dans son contenu parle à tous les amateurs, grands ou petits.

En complément de ces cours, le site Internet de L'Atelier des Chefs qui vient d'être encore amélioré, est une mine d'informations gourmandes où retrouver : bons plans, recettes et toute l'actualité de L'atelier des Chefs.

A propos d'easiware

Créée en 2008 par Charles Dolisy et Brendan Natral, easiware est éditeur de solutions logicielles CRM « full web ». Ses solutions, accessibles via un simple navigateur Web en mode SaaS (Software as a Service), reposent sur Enablon Connect, une technologie déployée dans plus de 80% des sociétés du CAC 40 par son partenaire, Enablon.

easiware développe et commercialise les solutions easicrm, conviviales, simples d'utilisation et rapide à mettre en œuvre, qui permettent aux entreprises de gérer leurs contacts, leurs ventes, leurs actions marketing et leur service clients.

Après seulement 9 mois d'existence, easiware compte plus d'une vingtaine de clients parmi lesquels la société Chaud Devant, leader français de la restauration à domicile et Sesamea, acteur en pleine croissance sur le marché de la carte cadeau, la Sogena, L'atelier des chefs, l'ACPPA et Kawan Group.

Plus d'information : <http://www.easiware.fr>

Contacts presse

easiware - Brendan Natral – Tel : 06 79 93 44 82

brendan.natral@easiware.fr

3d Communication - Dora Delaporte/Daniel Margato – Tel : 01 46 05 87 87

ddelaporte@3dcommunication.fr / dmargato@3dcommunication.fr