

Accompagnement sur la mise en place d'une stratégie CRM

Chef de projet



Valentin
CEO, Data Scientist et
formateur

Notre client

Les Néréides
PARIS

Les Néréides est une marque de bijoux proposant une large gamme d'accessoires aux univers diversifiés et très colorés.

Elle propose un vrai savoir-faire hérité de la haute joaillerie et est présente sur des dizaines de magasins physiques ainsi que sur le web.

<https://www.lesnereides.com/>

L'avis client ★★★★★

"L'approche d'Esteka data est très pédagogique et nous a permis de monter en compétences et d'avoir une stratégie claire et précise tout en étant accompagnés par une entreprise compétente, réactive et humaine."



Johanna Bihin, Chargée de
communication

Problématique et contexte

L'entreprise Les Néréides a fait appel à Esteka-data dans le contexte d'un changement de CRM afin d'avoir un accompagnement sur l'état des lieux de l'entreprise, la stratégie à adopter pour la mise en place du CRM, le choix des prestataires et la mise en évidence d'axes d'amélioration.

Projet

L'accompagnement s'est déroulé sur plusieurs mois et est encore en cours actuellement.

Différentes phases ont été mise en place au cours desquelles des ateliers dans nos locaux ou dans les locaux parisiens de l'entreprise ont eu lieu. Ces ateliers ont permis de réfléchir à différents sujets centraux pour Les Néréides tels que la fidélisation des nouveaux, la mise en place d'un programme de fidélité adapté ou encore les plans d'animation marketing.

Toutes les solutions sélectionnées ont été choisies en collaboration avec le métier qui a pu être formé sur différents aspects.

Résultats

- Une montée en compétences des équipes métiers
- Une stratégie CRM claire et adaptée aux besoins
- Une facilitation des processus métiers.