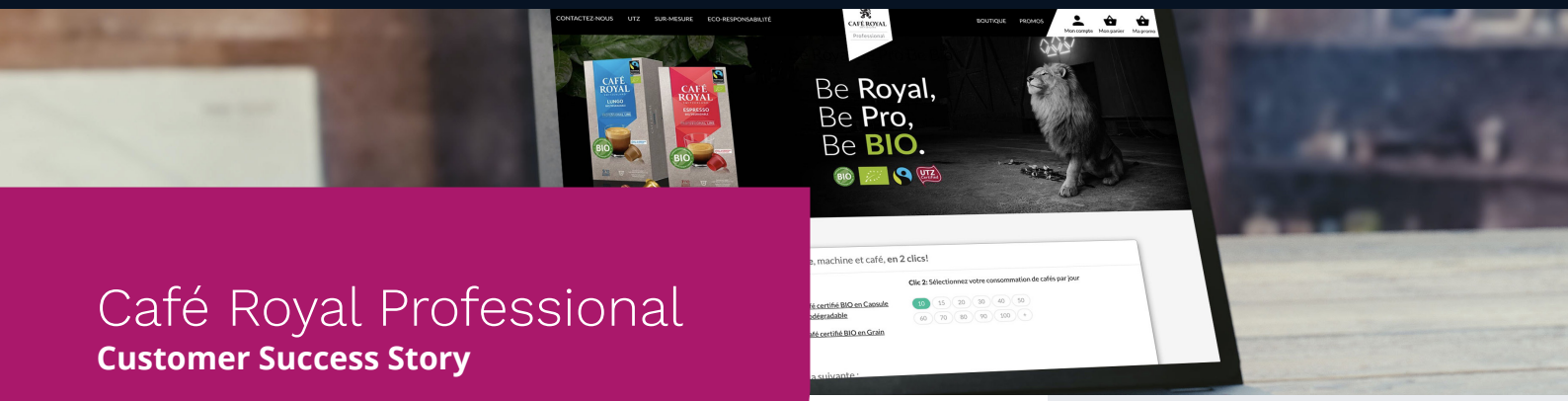

Café Royal Professional

Customer Success Story

CAFÉ ROYAL
Professional

Mit Café Royal Pro und ihren Kaffeeabonnements können Tausende kleiner und mittlerer Unternehmen in ganz Frankreich die Kaffeeversorgung konstant und sorgenfrei für ihre Mitarbeiter gewährleisten. Das Abonnement lässt sich außerdem ganz leicht anpassen. Unabhängig davon, ob neue Geschmacksrichtungen ausprobiert oder die Lieferhäufigkeit festgelegt werden soll. Büroleiter können sicherstellen, dass die Kollegen bestens versorgt sind – und das zu einem günstigen Preis.

Bereits zu Beginn beabsichtige Ghassan Kara, Geschäftsführer von Café Royal Pro, ein Abonnementmodell als Bürokaffeezulieferer auf dem B2B-KMU-Markt einzuführen. Es erleichtert den Arbeitsaufwand des Kunden, indem dieser regelmäßige Kaffeelieferungen nach seinen Wünschen erhält, die zudem eine breite Palette von Geschmacksrichtungen abdecken. Für Café Royal Pro sorgen Abonnements für wiederkehrende und vorhersehbare Einnahmen. Außerdem ermöglicht es das eigene Angebot zu erweitern (kürzlich wurden biologisch abbaubare Pads mit Bio- Kaffee hinzugefügt), den Umsatz zu steigern und wettbewerbsfähig zu bleiben.

Den Grundstein legte Café Royal Pro mit der Auswahl einer agilen Plattform für die Bereitstellung von Inhalten, die sich an den eigenen Standards orientiert und auch in Zukunft den Anforderungen auf dem B2B-Markt gerecht wird. Hierfür wurde eZ Platform als anpassungsfähige, robuste und zuverlässige Lösung mit E-Commerce-Funktionen ausgewählt. Das Team im Direktvertrieb nutzt das Backoffice der Seite als einzige Geschäftslösung, um Kunden zu verwalten, neue Aufträge einzugeben und zu buchen. Kunden können über das Benutzerportal auf ihre Abonnements zugreifen, diese verwalten und ihre Auswahl an verschiedenen Kaffeesorten ändern.

> Innerhalb von nur drei Monaten nach Inbetriebnahme unserer Website haben sich bereits mehrere hundert Kunden für Abonnements angemeldet.
>
> Ghassan Kara, CEO, Café Royal Pro

Herausforderungen

- Erstellung einer Online-Präsenz, die für Abonnenten attraktiv und einfach zu nutzen ist
- Flexibles Backend der Seite zur einfachen Verwaltung und Aktualisierung
- Nahtlose Integration in ihren Onlineshop

Projektübersicht

- Projekt: Erstellung einer neuen E-Commerce-Webseite
- Partner: Novactive & Kaliop
- Projektdauer: Neun Monate vom Start bis zum Go-Live

Geschäftsvorteile

- Verdreifachung der Kundenzahlen in nur wenigen Monaten
- Kontinuierlicher Fluss wiederkehrender Einnahmen
- Leicht zu aktualisierender Inhalt auf der Webseite
- Ein Backoffice für Content, Direktvertrieb und E-Commerce

PRE201908