

Café Royal Pro

Customer Success Story



Café Royal Pro permet à des milliers de petites et moyennes entreprises à travers la France de gérer leur approvisionnement en café sans avoir à se soucier des stocks. Les abonnements mensuels proposés par la société, ainsi que l'utilisation de café biologique et de capsules biodégradables reflètent sa stratégie et son engagement écoresponsable. Les entreprises peuvent modifier leurs commandes (et annuler à tout moment), essayer de nouvelles saveurs et définir la fréquence de livraison pour garantir des pauses café de qualité à leurs salariés, le tout à un prix avantageux.

Grâce à des machines de conception suisse, compactes, robustes et fiables et à des capsules faciles d'utilisation, le café est préparé rapidement et sans bruit, alliant ainsi fraîcheur et praticité.

Pourquoi Ibexa?

Dès le début, le PDG souhaitait lancer un modèle de souscription à une solution café pour les pros sur le marché des PME B2B. Ce dernier s'est donné pour mission de faciliter la vie de ses clients en assurant des livraisons régulières de café adapté pour tous les goûts. Pour Café Royal Pro, les abonnements garantissent des revenus récurrents et prévisibles, ainsi que la possibilité d'élargir son offre (avec l'ajout récemment des dosettes biodégradables et de café biologique), d'accroître les ventes et de rester compétitif.

Café Royal Pro avait besoin d'une plate-forme de gestion de contenu qui s'aligne à ses propres exigences et à ses besoins sur le marché B2B, non seulement aujourd'hui mais également à l'avenir. eZ Platform a été choisi comme solution adaptable, robuste et fiable avec des capacités e-commerce.

L'équipe commerciale utilise le back-office du site comme unique solution pour gérer les clients et pour saisir et enregistrer de nouvelles commandes. Les clients peuvent également accéder à leurs abonnements et les gérer via le portail utilisateur pour modifier leur choix de café.



Défis

- Assurer une présence en ligne attrayante et une solution simple au quotidien pour les abonnés
- Nécessité d'un back-end du site flexible, facile à gérer et à mettre à jour
- Intégration transparente avec une fonctionnalité e-commerce



Résumé du projet

- Projet: Nouveau site e-commerce
- Partenaires: Novactive & Kaliop
- Durée du projet: neuf mois entre le démarrage des développements et la mise en production



Avantages commerciaux

- Nombre de clients triplé en quelques mois seulement
- Flux régulier de revenus récurrents
- Facilité de mise à jour et de modification du contenu sur le site
- Un back office unifié pour le contenu, les ventes directes et le e-commerce

Trois mois à peine après la mise en ligne de [notre site], nous avons déjà plusieurs centaines de clients abonnés.

Ghassan Kara, CEO, Café Royal Pro