

Cas d'Usage : Château de Chambord

Utilisant Zoho CRM, Zoho Campaigns et Zoho Social

Contexte

- **Établissement:** Château historique, Chambord est le deuxième le plus visité de France.
- **Objectif:** Améliorer la gestion des relations avec les visiteurs, partenaires, prescripteurs, mécènes, et apporteurs d'affaires, tout en optimisant la communication digitale.

Mise en Œuvre

1. Zoho CRM pour la Gestion des Relations :

- **Visiteurs :** Suivi des interactions, préférences, et historique des visites pour offrir des expériences personnalisées, reliées à L'ecommerce et à l'outil de gestion de caisse (import export)
- **Partenaires et Prescripteurs :** Gestion des contacts, suivi des accords, et communication régulière pour renforcer les liens.
- **Mécènes et Apporteurs d'Affaires :** Suivi des contributions, engagements, et organisation d'événements spéciaux pour maintenir l'engagement.

2. Zoho Campaigns pour les Emailings :

- **Automatisation des Campagnes :** Création de campagnes d'emailing automatisées, du simple bulletin d'information aux scénarios complexes de marketing par email.
- **Personnalisation et Segmentation :** Ciblage précis des différents groupes (visiteurs, partenaires, mécènes) avec des messages adaptés à leurs intérêts et historique.

Siège social
GENABUM PARK 27 bis rue du petit pont
45000 ORLEANS - Tél : 02 38 72 50 50
altais.fr

Agence de Paris
Tour de l'horloge / 4 place Louis
Armand
75603 PARIS - Tél : 01 73 02 46 41
Tout-pour-la-gestion.com

Agence de Tours
8 rue Honoré de Balzac
37000 TOURS - Tél : 02 47 60 65
55 altaisweb.fr

3. Zoho Social pour la Gestion des Réseaux Sociaux :

- **Optimisation sur Divers Réseaux** : Gestion et programmation des publications sur plusieurs plateformes sociales pour maximiser la portée et l'engagement.
- **Analyse et Suivi** : Suivi des performances des publications et ajustements basés sur les données analytiques pour améliorer l'engagement.

Bénéfices

1. Gain de Temps Significatif :

- Automatisation des tâches répétitives, permettant au personnel de se concentrer sur des activités à plus forte valeur ajoutée.
- Gestion centralisée de toutes les relations et communications.

2. Qualité du Contact Améliorée :

- Communication personnalisée avec les différentes parties prenantes, renforçant les relations.
- Réponses rapides et pertinentes grâce à l'accès immédiat aux informations des contacts et aux analyses des interactions passées.

Mesure du Succès

- **Augmentation de la Satisfaction Interne** : Les collaborateurs ne perdent plus de temps avec des fichiers Excel fastidieux et évitent les erreurs
- **Amélioration de l'Engagement sur les Réseaux Sociaux** : Croissance des indicateurs clés comme le nombre de followers, l'engagement, et les interactions.
- **Efficacité des Campagnes d'Emailing** : Taux d'ouverture, de clics et de conversion des campagnes email.

Défis et Solutions

- **Défi**: Adoption de la technologie par l'équipe.
 - **Solution**: Formation approfondie et support continu pour assurer une transition en douceur.

Siège social
GENABUM PARK 27 bis rue du petit pont
45000 ORLEANS - Tél : 02 38 72 50 50
altais.fr

Agence de Paris
Tour de l'horloge / 4 place Louis
Armand
75603 PARIS - Tél : 01 73 02 46 41
Tout-pour-la-gestion.com

Agence de Tours
8 rue Honoré de Balzac
37000 TOURS - Tél : 02 47 60 65
55 altaisweb.fr

- 
- **Défi:** Intégration des différents outils Zoho.
 - **Solution:** Configuration et tests approfondis pour garantir une intégration fluide entre les systèmes.

Ce cas d'usage illustre comment un château historique peut utiliser la technologie moderne pour révolutionner sa gestion des relations et sa communication, conduisant à une amélioration significative de l'efficacité et de l'expérience globale.

Siège social
GENABUM PARK 27 bis rue du petit pont
45000 ORLEANS - Tél : 02 38 72 50 50
altais.fr

Agence de Paris
Tour de l'horloge / 4 place Louis
Armand
75603 PARIS - Tél : 01 73 02 46 41
Tout-pour-la-gestion.com

Agence de Tours
8 rue Honoré de Balzac
37000 TOURS - Tél : 02 47 60 65
55 altaisweb.fr



Use Case: Historic Castle Leveraging Zoho CRM, Zoho Campaigns, and Zoho Social

Context Establishment: Historic castle, Chambord, the second most visited in France.

Objective: Enhance visitor, partner, advocate, patron, and business introducer relationship management while optimizing digital communication. **Implementation Zoho CRM for Relationship Management:** Visitors: Tracking interactions, preferences, and visit history to provide personalized experiences linked to e-commerce and the cash management tool (import/export). Partners and Advocates: Contact management, agreement tracking, and regular communication to strengthen ties. Patrons and Business Introducers: Monitoring contributions, commitments, and organizing special events to maintain engagement.

Zoho Campaigns for Email Marketing: Campaign Automation: Creating automated email campaigns, from simple newsletters to complex email marketing scenarios.

Personalization and Segmentation: Precise targeting of different groups (visitors, partners, patrons) with messages tailored to their interests and history.

Zoho Social for Social Media Management: Optimization Across Various Networks: Managing and scheduling posts on multiple social platforms to maximize reach and engagement. **Analysis and Monitoring:** Tracking post performance and making adjustments based on analytical data to improve engagement.

Benefits Significant Time Savings: Automation of repetitive tasks, allowing staff to focus on higher-value activities. Centralized management of all relationships and communications.

Improved Quality of Contact: Personalized communication with various stakeholders, strengthening relationships. Quick and relevant responses due to immediate access to contact information and analyses of past interactions.

Measurement of Success Increased Internal Satisfaction: Employees no longer waste time with cumbersome Excel files and avoid errors. **Improved Social Media Engagement:** Growth in key indicators such as the number of followers, engagement,

Siège social
GENABUM PARK 27 bis rue du petit pont
45000 ORLEANS - Tél : 02 38 72 50 50
altais.fr

Agence de Paris
Tour de l'horloge / 4 place Louis
Armand
75603 PARIS - Tél : 01 73 02 46 41
Tout-pour-la-gestion.com

Agence de Tours
8 rue Honoré de Balzac
37000 TOURS - Tél : 02 47 60 65
55 altaisweb.fr



and interactions. Email Campaign Effectiveness: Open, click, and conversion rates of email campaigns.

Challenges and Solutions Challenge: Team adoption of technology. Solution: Comprehensive training and ongoing support to ensure a smooth transition. Challenge: Integration of various Zoho tools. Solution: Configuration and thorough testing to guarantee seamless integration between systems.

This use case illustrates how a historic castle can leverage modern technology to revolutionize its relationship management and communication, leading to a significant improvement in efficiency and overall experience.

Siège social
GENABUM PARK 27 bis rue du petit pont
45000 ORLEANS - Tél : 02 38 72 50 50
altais.fr

Agence de Paris
Tour de l'horloge / 4 place Louis
Armand
75603 PARIS - Tél : 01 73 02 46 41
Tout-pour-la-gestion.com

Agence de Tours
8 rue Honoré de Balzac
37000 TOURS - Tél : 02 47 60 65
55 altaisweb.fr