



Golf Plus swing vers l'excellence relationnelle avec Actito

"Avec Actito, j'ai trouvé un outil beaucoup plus facile à utiliser que Salesforce. C'est réellement intuitif, je l'utilise au quotidien sans blocage. Mon sentiment est très positif !"

Olivier Leguen , Directeur Administratif / e-commerce / Informatique / Import Golf Plus



Success Story

actito
PART OF QNTN

Golf Plus, Le **spécialiste** **français** du matériel de golf

Entreprise familiale **créée en 1982**

37 magasins en France et en Belgique (dont 2/3 en propre et 1/3 en franchise)

Positionné sur le matériel **haut de gamme** et en **déstockage** avec Golf Plus Outlet

Autres enseignes : chaussuresdegolf.com, chariotdegolf.com, Green's Golf, Le Bazar des Golfeurs

GOLF PLUS
N°1 DEPUIS 1982

Pourquoi Golf Plus a **choisi Actito pour remplacer** Salesforce ?

2024

salesforce

- Un outil sous-exploité par Golf Plus, limité aux newsletters ✗
- Pas de scénarios marketing automation ✗
- Une solution complexe nécessitant des compétences techniques ✗
- Un coût élevé pour une utilisation basique ✗
- Peu d'accompagnement et de support ✗



- ✓ Un outil adopté et utilisé au quotidien par les équipes
- ✓ Des parcours client personnalisés et automatisés
- ✓ Une prise en main intuitive, même sans expertise technique
- ✓ Un pricing adapté aux besoins et aux usages réels
- ✓ Un accompagnement de proximité pour monter en compétence

Démocratiser le golf et créer de nouveaux golfeurs

Les enjeux

- **Casser les codes** du golf vu comme un sport élitiste
- **Devenir la référence** omnicanale sur le marché du golf
- **Mieux connaître** les clients à chaque étape de leur parcours

La solution

- **Un outil intuitif** pour démocratiser la création de parcours personnalisés
- **Des scénarios marketing automatisés** pour engager les golfeurs au bon moment
- **Une connaissance client 360°** grâce à la réconciliation des données online et offline

Une newsletter pour **animer la base** clients et prospects

- 1 à 2 envois par semaine aux abonnés Golf Plus
- Des contenus personnalisés avec le prénom et des blocs conditionnels selon le profil
- Une segmentation par zone géographique et par magasin de rattachement pour adapter les visuels et les offres
- Un mix entre promotions e-commerce, contenu éducationnel et opérations magasins



Des **campagnes personnalisées** pour mieux engager les clients



- Une prise en main rapide de l'outil par les équipes
- Une amélioration de la délivrabilité grâce à l'accompagnement des experts deliverabilité Actito
- Des clients plus engagés grâce à des communications plus pertinentes
- Un meilleur ciblage grâce à la connaissance client

Un premier bilan **positif**

*Choisir Actito a été la bonne décision pour notre stratégie marketing automation. Les premiers résultats sont là et je suis convaincu que **ce n'est que le début d'une belle collaboration**. Nous avons encore de nombreux projets à mener ensemble pour **aller plus loin dans la personnalisation et l'engagement de nos clients**."*

Olivier Leguen

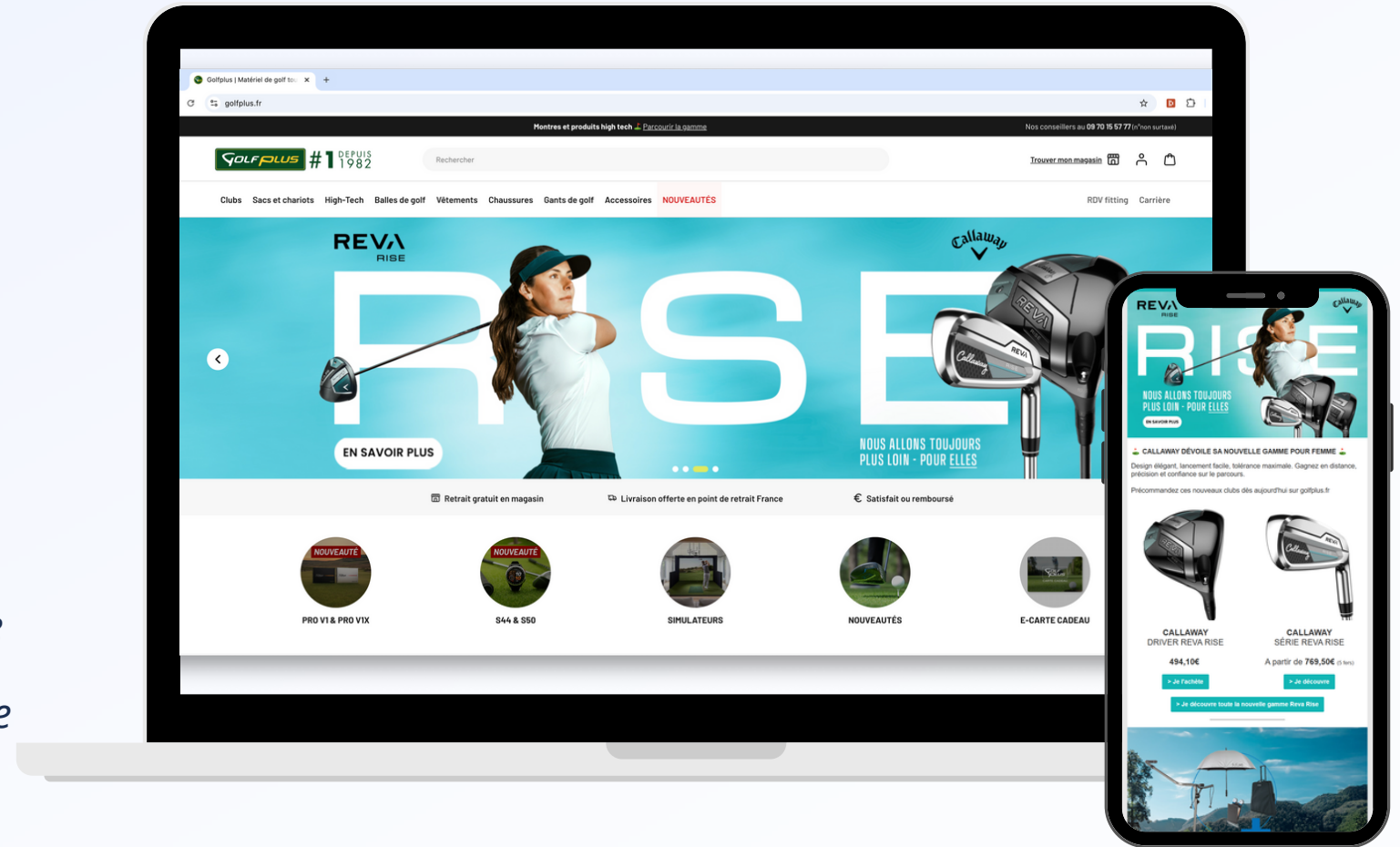


De nombreux chantiers à venir

- **Finaliser les scénarios** : abandon de panier, inscription, post-achat...
- Mettre en place **un programme de fidélité** omnicanal
- Exploiter de **nouveaux canaux** : wallet, notifications push...
- Tirer parti de **l'intelligence artificielle** pour optimiser les campagnes

*"Nous avons encore de **nombreux projets excitants** devant nous. Nos prochaines priorités sont de finaliser nos **scénarios clés** et de lancer notre **programme de fidélité** omnicanal, mais ce n'est que la partie émergée de l'iceberg."*

Olivier Leguen



La clé d'un **projet réussi** selon Olivier



"Ça ne sert à rien d'avoir une Ferrari si c'est pour utiliser 10% de ses capacités. C'est une erreur de penser que la solution la plus puissante sera forcément la plus adaptée.

Il faut **dimensionner l'outil à son besoin réel** et ne pas chercher la sur-performance à tout prix."



Découvrez nos autres success stories

Nos clients vous partagent leur expérience.
Découvrez les sans plus tarder.

j'y vais !