

Avec Act!, Limefresh avance à pas de géant

The logo for 'act!' is displayed in white lowercase letters inside a bright orange circle.

Start-up partie de rien devenue une entreprise que les investisseurs s'arrachent : Limefresh, c'est l'histoire d'une petite société de médias qui a fini par rapporter gros.



À l'heure du numérique, on pourrait se dire que la presse magazine appartient au passé. Pourtant, à en croire la réussite de Limefresh, elle n'a pas dit son dernier mot. Car c'est principalement à la presse magazine que cette compagnie d'édition et de médias anglaise doit son succès soutenu. Un succès qui, d'après Maurice Snowden (fondateur de Limefresh) s'explique surtout par « (...) la gestion de la relation client ».

Depuis son lancement en 2011, la société ne cesse de gagner du terrain, affichant aujourd'hui un des taux de croissance les plus rapides des sociétés de médias du pays. En effet, le portefeuille considérable de Limefresh comprend la gestion de plus de 800 annonceurs réguliers.

Difficile d'y parvenir sans un système de back office efficace ... et c'est justement là qu'intervient Act! :

« Chaque jour, Act! nous permet de communiquer avec nos clients ou des annonceurs potentiels au moment propice. Cela évite de trop solliciter nos clients ou de perdre du temps à vendre des espaces publicitaires à des personnes non intéressées. »

Act! présente deux avantages clés pour l'équipe commerciale de Limefresh : pouvoir envoyer des offres de dernière minute à certains groupes par email et afficher les sites internet de clients ou leur présence sur les réseaux sociaux. Pourtant, ce n'est pas ce qui compte le plus pour Maurice :

« Nous avons commencé à utiliser Act! dès le début, sur la recommandation d'un client lors d'un rendez-vous. Nous avons tout de suite constaté son efficacité et effectuons des mises à jour annuelles. »

Maurice Snowden

Fondateur & Directeur de Limefresh

« Act! nous permet d'évaluer nos prévisions de vente de façon réaliste en nous aidant à mesurer le potentiel de chaque opportunité commerciale. Un client a beau dire qu'il souhaite publier une annonce, rien n'est jamais garanti. »

Année après année, c'est ce genre de données concrètes qui a d'une part contribué à la croissance de Limefresh et d'autre part assuré la réussite de la société sur le long terme.

En plus de sa croissance impressionnante, Limefresh s'est fait remarquer par son carnet de clients bien rempli et varié avec de grands noms comme Eurostar, The Walt Disney Studios, J P Morgan et Hotel Chocolat ... Cette année, la société a attiré l'attention d'une société d'investissement de capital privé à la recherche de nouveaux talents et il a vite été question d'acquisition.

Comme les ventes publicitaires ont fait le succès de Limefresh, il était essentiel de pouvoir démontrer les recettes futures prévues pour déterminer la valeur finale de la société. Maurice explique pourquoi :

« Nous avons bien évidemment été soumis à un processus de diligence raisonnable. Ce qui a fini par faire pencher la balance de notre côté, c'est que nous avons réussi à démontrer nos relations solides avec plus de 800 annonceurs. »

Il est évident que l'estimation finale ne se serait pas révélée aussi avantageuse sans garantie concrète.

Et d'après Maurice, Act! a été d'une aide précieuse.

Maintenant que Limefresh dispose de fonds d'investissement privés, sa croissance n'en est qu'à ses débuts et la société de médias est sur le point de rejoindre les boîtes millionnaires. Maurice prévoit déjà de racheter plusieurs grands titres de magazines à d'autres groupes d'édition.

Limefresh fait profil haut et s'apprête à signer un contrat de sponsoring pour la coupe de l'America 2017. Avec de telles opportunités de relations publiques, la société n'a donc aucun souci à se faire pour l'avenir ...

« Nous avons commencé à utiliser Act! dès le début, sur la recommandation d'un client lors d'un rendez-vous. Nous avons tout de suite constaté son efficacité et effectuons des mises à jour annuelles. Act! répond parfaitement à nos besoins et l'utilisons 16 heures par jour. La solution fait partie intégrante de notre entreprise et nous ne serions pas arrivés là où nous en sommes sans Act!.

Au cours des années, nous avons adapté le logiciel à nos besoins pour le mettre vraiment à contribution. Nous assistons régulièrement à des stages de formation pour nous tenir au courant des nouveautés.

Il y a quelques années, nous avons fait des recherches sur d'autres produits, ajoute Maurice, mais cela fait un bon moment que nous utilisons Act! et nous faisons confiance à la solution, nous la trouvons efficace. D'ailleurs, nous avons développé de très bonnes relations avec Swiftpage donc nous sommes ravis de rester avec eux.

Ça m'étonne que certaines sociétés ne réalisent pas la valeur de ces systèmes et qu'elles continuent à utiliser Excel pour la gestion de la relation client de leurs activités. »

Maurice Snowdon, Fondateur & Directeur de Limefresh

Synthèse ROI



Act! a eu un impact percutant sur Limefresh et a permis à Maurice de transformer sa start-up en société d'envergure qui emploie 25 personnes et qui compte pour clients principaux quatre magazines à parution régulière. Quelques chiffres pour illustrer cette réussite liée à Act! :

- Augmentation de plus de **50%** du nombre d'appels passés chaque jour par les équipes commerciales de Limefresh
- Réduction de plus de **40%** de la durée du cycle d'achat, du premier contact à la vente
- Augmentation fulgurante (**90%**) des recettes publicitaires grâce à de meilleures relations avec les annonceurs
- Augmentation de **75%** du nombre d'annonceurs résultant de l'utilisation d'Act!
- Économie d'environ **90 minutes** par jour pour chaque commercial qui utilise Act!
- Réduction de **60%** du nombre d'erreurs de saisie

Nous contacter

France : 09 75 18 23 09
Suisse : 043 508 2364
Royaume-Uni : 0845 268 0220
Afrique du Sud : 0105 003 672
Australie : 39 111 0500

Belgique : 078 483 840
Allemagne : 069 643 508 433
Irlande : 0766 801 364
États-Unis : 866 873 2006
Nouvelle-Zélande : 0800 775 617

vente@swiftpage.com

www.act.com/fr

act!