

STRATÉGIE DE RELANCE

THERA CONCEPT MUSCLE SON OFFRE NUMÉRIQUE GRÂCE AU DISPOSITIF CAP SUR LE DIGITAL DE L'OPCOMMERCE



Témoignage

Philippe SCARAMELA
Dirigeant de Thera Concept

THERA CONCEPT ENTREPRISE DE COMMERCE À DISTANCE SPÉCIALISÉE DANS L'ÉVÉNEMENTIEL SPORTIF

Pour relancer son activité chahutée par la crise sanitaire et fidéliser ses clients, Thera Concept a mis à plat toute sa stratégie digitale, épaulé par l'Opcommerce. Témoignages.

Philippe SCARAMELA est ce qu'on appelle un entrepreneur né. Depuis 2016 et la création de Thera Concept, il a développé pas moins de trois sites internet, tous spécialisés dans l'événementiel sportif.

L'entreprise propose à ses clients de prendre en charge la communication et la logistique de leurs événements, de la signalétique des parcours de course (à pieds ou à vélo) à la vente de textiles et d'objets publicitaires. « *Le 15 mars 2020 toutes les rencontres sportives ont été arrêtées, et toute mon activité avec* », se souvient le dirigeant.

Rationaliser l'offre de services en ligne

Pas question pour Philippe SCARAMELA de se laisser abattre. « *J'ai tout de suite voulu tirer parti de cette période pour me former et améliorer mes sites internet.* » En lisant la newsletter de l'Opcommerce, il découvre les différents services proposés par l'opérateur de compétences et s'engage dans un premier diagnostic, baptisé « Rebond », conçu pour aider les entreprises à préparer la reprise.

« *Cet accompagnement a mis en relief un besoin de cohérence dans les services que je proposais. L'avantage d'une petite structure, c'est qu'on met*

« Grâce aux différents diagnostics, je renoue avec des perspectives de développement prometteuses. Et pour m'aider à pérenniser mes projets, je recrute un jeune en apprentissage sur un poste d'assistant commercial à la rentrée. »

Philippe SCARAMELA
Thera Concept

très vite en œuvre ses idées. Mais en 6 ans d'existence, mon offre était devenue illisible », analyse le dirigeant.

Faire des économies

Pour continuer dans cette dynamique, Maud CHAMPION, conseillère emploi-formation à la délégation régionale Hauts-de-France de l'Opcommerce, lui propose d'enchaîner avec le diagnostic « Cap sur le digital » et le met en contact avec le cabinet Nomad Consultants.

« *Philippe SCARAMELA est arrivé avec un problème technique. Il avait plusieurs sites internet et souhaitait en faire un seul pour faire des économies, se souvient Nicolas MORAGE-DAVID du cabinet conseil. Au final, ce n'est pas cette première demande que nous avons traitée. Je l'ai surtout aidé à prendre conscience de sa valeur et à la décupler grâce aux outils digitaux.* »

THERA CONCEPT EN CHIFFRES

- 2016, création de Thera Concept.
- 592 clients répartis dans toute la France.
- 175 000 euros de chiffre d'affaires en 2019.
- 400 000 dossards imprimés à l'année.

STRATÉGIE DE RELANCE

Thera Concept Muscle son offre numérique grâce au dispositif Cap sur le digital de l'Opcommerce

Un accompagnement opérationnel

Sur le papier, Cap sur le digital est un accompagnement de 5 jours réalisé par un consultant spécialisé, avec un plan d'action à la clef. Sur le terrain, il s'agit d'entretiens hebdomadaires de 2 à 3 heures entre le dirigeant et le consultant. « *A chaque rencontre, le chef d'entreprise repart avec une liste d'actions à mener. La séance suivante, on fait le point, on résout les problèmes rencontrés, on poursuit l'accompagnement* », explique Nicolas MORAGE-DAVID.

Dès le premier entretien, Philippe SCARAMELA a ainsi testé et pris en main de nouveaux outils numériques. « *Je travaille exclusivement à distance et je cherchais à gagner en proximité avec mes clients, explique-t-il. Nicolas m'a parlé de Loom, un outil qui permet de se filmer et d'enregistrer des messages vidéo. Depuis, j'accompagne tous mes devis d'une vidéo personnalisée où je montre les solutions que je propose. Ça permet d'humaniser mes relations clients.* »

Se diversifier et recruter

La stratégie commerciale et la présence numérique de Thera Concept ont ainsi été passées au crible : de la fiche Google my business de l'entreprise aux interactions sur les réseaux sociaux, en passant par la prise en main d'outils digitaux comme Linked Helper, qui permet d'automatiser les pages commerciales sur LinkedIn.

Mais Nicolas MORAGE-DAVID a aussi poussé Philippe SCARAMELA à travailler plus finement le profil marketing de ses clients pour identifier de nouveaux services à leur proposer et diversifier son activité.

CAP SUR LE DIGITAL EN BREF

- L'Opcommerce propose un accompagnement de 4 à 5 jours par un cabinet conseil spécialisé.
- Le consultant réalise un audit de vos outils et pratiques numériques. Il construit avec vous un plan d'actions et vous accompagne dans sa mise en œuvre.
- Le service est gratuit pour les entreprises de moins de 50 salariés. Il est financé par l'Opcommerce avec le soutien de l'État. Si votre entreprise emploie plus de 50 salariés, prenez contact avec votre conseiller de l'Opcommerce.

Perspectives de développement

C'est aujourd'hui chose faite. Le dirigeant de Thera Concept déploie en ce moment deux nouveaux services en ligne avec des associés : « *Mon-defi-virtuel.com* » pour permettre aux organisateurs d'événements sportifs classiques de proposer des défis sportifs virtuels et « *sympamerci.fr* », un service clés en main qui permet aux entreprises de remercier ses clients et ses collaborateurs. »

“

Philippe SCARAMELA a pris conscience de la valeur de son entreprise et de la puissance du digital pour rapprocher l'entreprise de ses clients.

Nicolas MORAGE-DAVID - Nomad Consultants

”

« *Grâce aux différents diagnostics, je renoue avec des perspectives de développement prometteuses. Et pour m'aider à pérenniser ces projets, je recrute un jeune en apprentissage sur un poste d'assistant commercial à la rentrée* », annonce le chef d'entreprise. La fiche de poste, travaillée pendant l'accompagnement, est déjà prête.