

STRATÉGIE NUMÉRIQUE PHOTODISCOUNT S'OFFRE UNE NOUVELLE VITRINE DIGITALE

Pour créer un nouveau site internet, les dirigeants de Photodiscount, implanté dans le Nord, ont obtenu l'appui d'un spécialiste du numérique grâce au dispositif Cap sur le digital proposé par l'Opcommerce. Explications.



Xavier KUSBERG, Vincent HUBERT

Témoignage

Xavier KUSBERG et Vincent HUBERT, dirigeants des magasins Photodiscount de Tourcoing, Linselles et Wattignies

PHOTODISCOUNT
LABORATOIRE DE DEVELOPPEMENT PHOTOGRAPHIQUE

Xavier KUSBERG et Vincent HUBERT voient les choses en grand ! Alors qu'ils géraient deux studios de photographie dans la métropole Lilloise il y a encore quelques années, ils ouvrent une troisième boutique, puis en acquièrent une quatrième, cédée avec un site internet par son ex-proprétaire.

Les associés se retrouvent ainsi à la tête de quatre établissements et... deux sites internet. Une remise à plat de leur présence en ligne s'imposait. « *Gérer les réseaux sociaux et s'occuper de deux sites internet en parallèle, c'était devenu complexe* », souligne Vincent HUBERT, co-gérant de Photodiscount.

Définir une stratégie

Les deux dirigeants, qui travaillaient déjà sur le thème de l'apprentissage avec Linda RANSON, Conseillère emploi-formation à la délégation régionale Hauts-de-France de l'Opcommerce, apprennent que l'opérateur peut aussi les aider sur les questions numériques via un accompagnement baptisé Cap sur le digital.

La démarche débute par un diagnostic général de l'entreprise réalisé par

“ Le consultant m'a vraiment apporté les compétences qui me manquaient à chaque étape. Sans cet accompagnement extrêmement ciblé, j'aurais progressé beaucoup moins vite dans ce projet ”

Xavier KUSBERG, co-gérant de Photodiscount

Nicolas MORAGE-DAVID du cabinet Nomad Consultants. Ce dernier passe en revue tous les services proposés par l'entreprise, le profil de sa clientèle, puis fait le point sur sa présence en ligne.

Il en ressort la nécessité de fusionner les deux sites et de structurer de manière efficace la présence sur les réseaux sociaux de toute l'enseigne. « *Nous ne savions pas comment gérer la communication de notre entité à quatre têtes* », ajoute Vincent HUBERT.

Hiérarchiser les informations

Son associé, Xavier KUSBERG, prend alors le relais. Ex-directeur artistique, c'est lui qui se charge de la communication de l'entreprise. Mis en relation avec Antoine CLAUDON, spécialiste de la stratégie digitale

PHOTODISCOUNT EN CHIFFRES

- 4 magasins dans la métropole Lilloise.
- 14 salariés.
- 400 000 euros de chiffre d'affaires en 2022.

STRATÉGIE NUMÉRIQUE

PHOTODISCOUNT S'OFFRE UNE NOUVELLE VITRINE DIGITALE



Le magasin Photodiscount de Tourcoing

CAP SUR LE DIGITAL : MODE D'EMPLOI

- Un cabinet conseil spécialisé vous guide pour faire vos premiers pas dans le numérique : vente en ligne, relation clients, distribution multi-canal, système d'encaissement...
- 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. L'accompagnement, discontinu, dure 4 à 5 jours au total.
- 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.

En savoir +
[Cap sur le digital](#)

au sein de l'équipe de Nomad Consultants, il conçoit à ses côtés le projet du nouveau site internet.

« L'enjeu était de savoir comment mettre en avant nos atouts et hiérarchiser les informations pour nos clients. Car on propose beaucoup de services : un laboratoire, des bornes à selfie, des reportages photo en entreprise... », expose Xavier KUSBERG.

Architecture du site internet

Autodidacte, ce dernier administrait déjà les deux sites internet de Photodiscount. Avec Antoine CLAUDON à ses côtés, il pose les bases d'un nouveau portail. « Lorsqu'on utilise Wordpress, on n'a pas besoin de coder, mais il faut quand même concevoir l'architecture du site, les pages qui correspondent aux différents services que nous voulons mettre en avant », décrit-il. Les deux hommes se voient toutes les trois semaines, jusqu'à 4 heures par séance. « On se rencontre dès qu'il y a un blocage et je peux lui envoyer un mail quand je veux », apprécie le dirigeant.

Antoine CLAUDON l'a également accompagné dans le référencement naturel du site. Un sujet majeur pour garantir la visibilité de Photodiscount sur le net. L'objectif ? Que le nom de l'entreprise apparaisse le plus souvent possible à l'occasion d'une recherche en ligne.

« On a identifié les mots qui attirent le plus de clients dans Google, et on les intègre au bon endroit dans nos pages afin que notre site remonte plus vite dans le résultat des recherches », détaille Xavier KUSBERG. Le consultant a partagé avec lui des astuces pour identifier les mots-clés les plus pertinents et les termes les plus utilisés en ligne.

Réseaux sociaux

En parallèle, Xavier KUSBERG muscle aussi la communication sur les réseaux sociaux. Là encore, il profite de l'expertise de Nomad Consultants : « Cela me permet d'avancer très vite, de publier des vidéos ou des posts avec des photos sur Facebook ».

Une fois le site internet mis en ligne dans les prochaines semaines, les clients y verront plus clair sur l'entreprise et ses prestations.

« Ce sera beaucoup plus simple et efficace », espère le dirigeant. En plus d'avoir appris à créer lui-même un site internet, l'entrepreneur a pu mener à bien ce projet sans avoir à déboursé un centime.