

STUDY CASE BHS PROMOTION :

CULTURE / TOURISME / EVENTS : LES PLUS GRANDS RESEAUX D’AFFICHAGE ET DE DISTRIBUTION.



> GÉRER LA TOURNÉE DES CHAUFFEURS POUR LE RÉAPPROVISIONNEMENT DES PRÉSENTOIRS ET VISUALISER LE TRAVAIL DES POSEURS D’AFFICHAGE SUR LES LIEUX TOURISTIQUES.

« Grâce à Mobinome, BHS Promotion peut suivre en permanence la bonne exécution des tournées de distribution des brochures et la pose d’affiches promotionnelles. Fini le temps d’attente pour faire tamponner un bon d’intervention ! Les présentoirs et les campagnes d’affichage sont photographiés et répertoriés dans Mobinome, automatiquement. Les tournées et les photos s’effectuent smartphone en main. Terminé les papiers et les longues recherches ! ».

Depuis plus de 20 ans, BHS Promotion est le leader belge du marché spécialisé de la promotion touristique et culturelle par affiches et dépliants, avec 80 % de parts de marché. Au départ de ses nouveaux entrepôts de 2.000 m² installés à Seraing, l’entreprise liégeoise couvre la Belgique et les pays limitrophes via 3.000 présentoirs réapprovisionnés toute l’année, 10.000 points d’affichage sous cadres contrôlés en permanence, 5.000 points d’affichage libre, 750 candélabres, 500 range-cyclos ... de quoi diffuser 40 millions de brochures et affiches par an.

Jean-Yves Beeckman nous explique en détail l’utilité de Mobinome au sein de son entreprise.

J-Y.B. : La société BHS Promotion a été créée en 1995. Nous sommes actif dans la communication touristique par le biais de meubles présentoirs. Nous avons un réseau de dépositaires, généralement des points touristiques : hôtels, campings, villages de vacances, domaines touristiques dans lesquels on retrouve un ou plusieurs meuble(s) présentoir(s) que l’on nomme « display » contenant 75 flyers. Nous avons aussi une activité commerciale où nous prospectons des points touristiques leur proposant de distribuer leur brochure dans notre réseau. Dès le départ, Mobinome nous a fortement intéressé : avec plus de 3.000 points de passage à réapprovisionner 2x/mois, nous souhaitons un outil qui nous permette de faciliter le travail de nos collaborateurs sur le terrain et au bureau. De plus, ce logiciel nous permet de garantir davantage notre service auprès de nos partenaires touristiques.

Il y a plusieurs étapes sur nos 25 années de développement : au démarrage, nous demandions à nos chauffeurs de valider par un tampon leur passage auprès d’un point de distribution. Ce qui ne signifiait malheureusement pas que le présentoir était correctement rempli, tel qu’il devait l’être. Nous n’avions aucune preuve de la bonne réalisation de la mission. Nous avons travaillé ensuite avec un crayon optique. Notre chauffeur scannait une pastille présente sur le présentoir lors de son passage. On résolvait un de nos



soucis : le temps d’attente sur le point touristique de distribution. Notre chauffeur ne devait alors plus attendre au comptoir que le réceptionniste soit disponible par exemple lors d’un check-in client pour réaliser un tampon sur notre bon d’intervention, les clients restant toujours prioritaires par rapport à nos chauffeurs !

Puis sont arrivés les appareils photos numériques qu’on utilisait pour réaliser des photos suite à notre passage.

Pour résumer : notre chauffeur quittait l'entrepôt muni de son listing papier de tournée préétablie avec une feuille complémentaire comportant des ajouts de tâches (ex : prendre des brochures à un point x). Arrivé au point de distribution, il scannait le présentoir, y déposait les flyers, prenait une photo et repartait. Tous les soirs, ils devaient télécharger les photos et les imprimer dans un classeur dédié au client. On devait archiver toutes ces photos (15 chauffeurs à raison d'une moyenne de 25photos/jour et jusqu'à 300 photos pour un afficheur). C'était fastidieux comme travail mais aussi lourd informatiquement !

Quand on a vu comment fonctionnait Mobinome, avec la possibilité d'intégrer les données en provenance de notre CRM qui contient toutes les informations sur nos tournées, nos chauffeurs, nos adresses clients, nos points de distribution, on a compris que c'était exactement ce qu'il nous fallait ! On était prêt psychologiquement à passer à un programme pour réaliser cette gestion. On voulait évoluer vers le numérique...

Comment s'est déroulée l'implémentation de Mobinome au sein de BHS ?

J-Y.B. : On a commencé rapidement avec la partie distribution. En 6 mois, nous étions opérationnels. Nous avons équipé nos chauffeurs de smartphones ne leur servant qu'à l'utilisation de Mobinome. Tous les soirs à minuit, notre fichier de tournées, généré par notre CRM, est implémenté dans Mobinome. Le chauffeur commence sa journée en lançant l'application, il reçoit au fur et à mesure les points de distribution où se diriger ou des tâches complémentaires. Ils prennent des photos du présentoir avant/après leur passage depuis l'application. Mobinome est ouvert sur mon écran toute la journée, que ce soit pour notre point de vente de Seraing, ou même pour notre filiale à Nice, je peux contrôler le travail effectué en temps réel. Si je me rends compte qu'il manque des flyers, ou qu'ils ne sont pas correctement placés, je passe tout de suite un coup de fil au chauffeur pour qu'il puisse rectifier son travail.

On a été étonné de la facilité de prise en main et d'utilisation de l'application. On a appris avec eux aussi. On a changé notre manière de travailler. On a compliqué les tâches réalisées par Mobinome quand nous l'avons étendu à notre activité d'affichage. Cela a été beaucoup plus compliqué pour l'affichage que pour la distribution. Le métier de l'affichage est plus complexe. Avant de courir, on apprend à marcher, comme on dit ! Comme pour l'implémentation de

notre CRM, cela a pris un peu de temps. Mais cela a vite été tout de même !

Quels avantages retirez-vous de Mobinome ?

J-Y.B. : Gain de temps. Facilité. Nous avons remplacé les documents papier : nous avons fait le deuil des plaques où nos chauffeurs attachaient leur listing de tournée, leur feuille de route, toutes ces feuilles tenues par cette fameuse pince métallique que tout le monde connaît bien ! Avec la joie des documents qui prenaient parfois la pluie. Vous voyez de quoi je veux parler ?

Mobinome nous a permis d'avoir une vision en temps réel sur nos distributions, nos affichages. Il n'y plus de perte de temps dans le traitement des photos qui était considérable. Si une anomalie est constatée dans la tournée d'un chauffeur, elle peut être immédiatement rectifiée.

Au-delà du contrôle de notre travail sur le terrain, les photos prises via le logiciel Mobinome sont également envoyées régulièrement à nos clients sous forme de reportages. Pour un domaine touristique ou un annonceur culturel, c'est rassurant d'avoir un sous-traitant capable de l'informer en temps réel et en toute transparence du bon déroulement de sa campagne.

Qu'avez-vous apprécié chez Bside ?

J-Y.B. : On est parfois un peu sorti du cadre de l'application. Nous avons testé l'application dans ses retranchements. Des développements d'ajustement ont été réalisés pour BHS Promotion. La souplesse des équipes de Mobinome peut être soulignée. Ils ont été réactifs suite à mes différentes demandes car j'ai vraiment tout testé pendant 6 mois ! Il y a des modules de Mobinome que nous n'utilisons pas du tout (devis, planning, ...), et qui n'auront pas d'intérêt pour nous. Notre flux est désormais clairement défini et l'application est façonnée pour BHS. On est dans les « figinolages » aujourd'hui. L'application est parfaitement adaptée. Ce projet a été une réussite, nous avons formé une belle équipe de travail entre BHS promotion, Mobinome et notre prestataire informatique pour le transfert de données.

Propos recueillis par Florence Wérieron, copywriter BSide

29 août 2019

#TOURNÉES #PLANNING #TÂCHES #GÉOLOCALISATION #PHOTOS



info@mobinome.com



[069 68 46 70](tel:069 68 46 70)



[10, rue du follet 7540 Kain](#)