

CAS CLIENT : OPENIP

OpenIP est un opérateur de services VoIP, data, Cloud et mobile. Grâce à GoToWebinar, l'entreprise propose un panel de présentations et de formations solutions, produits et marché s'adressant aussi bien aux partenaires revendeurs qu'aux sociétés à la recherche d'un opérateur, pour supporter leur croissance commerciale.

Challenges

Dans le cadre de l'animation de son large réseau de plus de 1.300 revendeurs, OpenIP recherchait une solution pour communiquer et collaborer plus efficacement sur ses produits et proposer des formations en ligne.

L'objectif ? Délivrer du contenu en temps réel et de manière interactive pour favoriser l'adoption des outils par les intégrateurs et revendeurs.

GoToWebinar a été sélectionnée par l'entreprise parmi d'autres solutions pour son ergonomie et ses nombreuses fonctionnalités comme l'envoi d'e-mails personnalisés programmé après chaque démonstration. « Grâce à GoToWebinar, nous disposons aujourd'hui d'une réelle démarche proactive permettant d'échanger, de retrouver une relation humaine dans la communication » témoigne Lionel Najjar, Channel Marketing Manager chez OpenIP.

Solution

OpenIP utilise la solution GoToWebinar depuis 2015 dans un but précis : communiquer de façon récurrente sur les produits de la marque pour générer plus d'opportunités et développer son marché.

Le département Recrutement & Accompagnement est en charge de former les nouveaux partenaires sur les offres, les produits et de l'onboarding sur l'utilisation de la plateforme e-Business MyOpenIP. Cette plateforme personnalisable recense l'ensemble des solutions offertes par OpenIP. Les partenaires peuvent ainsi constituer leurs propres offres. « Aujourd'hui, les statistiques fournies par l'outil GoToWebinar sont synchronisées dans notre outil CRM. Elles nous fournissent des informations précieuses et un nombre important de données quantifiées dans le temps, ce qui nous permet un suivi très efficace de nos relations de partenariat » affirme Lionel Najjar. Par ailleurs, la fonctionnalité enregistrement sur GoToWebinar

permet à l'entreprise OpenIP d'intégrer les vidéos démonstrations au cycle de vente des produits devenant ainsi un contenu valorisé, facile à partager. Résultats : entre 15 et 20 webinars sont organisés par l'entreprise par mois, soit 1.500 inscrits et 1.000 participants par an. L'entreprise OpenIP enregistre également un taux de croissance positif de sa base de données partenaires. Le challenge aujourd'hui : maximiser toujours plus le taux de participation aux webinars.

Résultats

- **Sondage et Rapport de satisfaction** : utilisés post démonstration, la fonctionnalité sondage permet, à travers des questions ciblées, de collecter des données en temps réel et de les analyser.
- **E-mail de suivi** : ceux-ci sont utilisés par OpenIP pour l'ensemble des communications liées aux démonstrations ainsi que pour le suivi post événement. Leur programmation dans l'outil permet de fidéliser chaque membre de la base de données.
- **Intégrations** : GoToWebinar s'intègre avec de nombreuses applications, dont vos outils CRM, permettant ainsi de mettre à disposition des équipes des informations personnalisées et à jour par contact.

En bref

OpenIP est un opérateur français de VoIP, data, Cloud et mobile en B2B. Sur un marché 100% indirect, l'entreprise dispose de plus de 1.300 partenaires avec lesquels elle collabore au quotidien pour commercialiser ses produits. GoToWebinar est utilisé par les équipes Channel Marketing et Recrutement d'OpenIP pour les formations et l'onboarding des partenaires sur la plateforme e-Business MyOpenIP.



«GoToWebinar nous permet de valoriser notre philosophie commerciale : grâce à une démarche proactive nous pouvons échanger et alimenter ainsi la relation humaine avec nos partenaires qui nous est chère.»

- Lionel Najjar, Channel Marketing Manager, OpenIP

Prêts à révolutionner votre espace de travail avec GoTo ?

Rendez-vous sur www.goto.com/fr pour plus d'informations ou contactez-nous au **1800 94 3635**