

Accompagner Babilou dans l'optimisation de son site internet et la génération de nouveaux prospects !

Création d'un formulaire autocomplété sur-mesure permettant d'améliorer l'expérience utilisateur sur le site, et de qualifier efficacement les leads dans le CRM.

Dès que les parents ont sélectionné les crèches dans lesquelles ils souhaitent inscrire leur enfant, il leur suffit de remplir un formulaire de contact directement depuis leur site internet, pour permettre une première prise de contact. Auparavant, toutes ces données, notamment liées à l'activité professionnelle des deux parents, étaient exploitées et préqualifiées manuellement, représentant des temps de traitements très élevés pour les équipes commerciales.

Dans le but d'améliorer de manière équivoque le traitement des nouveaux prospects, les équipes Professional Services de Sparklane ont mis en place un connecteur API sur les formulaires Babilou permettant l'autocomplétion de toutes les données entreprises. Les équipes commerciales Babilou ont désormais la possibilité d'optimiser leurs tâches, en se concentrant sur celles ayant une plus grande valeur ajoutée.

Ce nouvel outil a également eu pour bénéfice de simplifier le parcours client, en leur permettant de remplir instantanément les informations liées à l'entreprise en une seule fois, sans commettre d'erreurs.



A propos de Babilou

- Réseau de près de 3000 crèches d'entreprises
- 5500 salariés
- www.babilou.fr

1^{er} acteur de la Petite Enfance devenu Entreprise à mission en 2022, Babilou est membre du groupe Babilou Family, un des leaders mondiaux de l'éducation préscolaire et de la petite enfance. Fort d'un réseau de près de 3 000 crèches dont 470 crèches en propre sur le territoire français, le groupe emploie 5 000 collaborateurs au service de plus de 20 000 familles avec l'ambition de construire un monde meilleur par l'éducation et l'attention portée à chaque enfant.

100 % de ses structures sont engagées dans une démarche d'amélioration continue, ouvertes aux pratiques internationales et innovent pour une Éducation Durable depuis près de 20 ans

Objectifs de Babilou :

- Proposer une expérience fluide pour les familles
- Optimiser la qualité des leads dans le CRM
- Améliorer les performances commerciales, en réduisant les tâches chronophages

Solution retenue :

- Création d'une API Sparklane pour les formulaires Babilou
- Proposition du nom de la société en fonction de la saisie dans le formulaire
- Autocomplétion des informations sociétés directement dans le CRM

Délai de déploiement

- API déployée en 3 à 4 semaines

Bénéfices obtenus :

- Gain de temps grâce à la récupération automatisée et normalisée des leads entrants
- Gestion efficace de l'ensemble du flux avant-vente et gains de productivité
- Expérience des parents utilisateurs améliorée sur le site web de Babilou



C'est une collaboration qui a parfaitement fonctionné et dont nous sommes très satisfaits. C'est un réel gain de temps et de productivité pour notre équipe commerciale.

Le déploiement de cette solution nous a permis de libérer entre un et deux ETP que nous avons pu réallouer à d'autres tâches à plus forte valeur ajoutée



Benjamin RECOING
Directeur Commercial PME & GC Régions