

# O Temps d'un soins

# Etude de cas

**En faisant confiance à Linkeo, Julie Callède offre à son institut une présence sur internet indispensable de nos jours.**

“ Institut de beauté depuis 7 ans maintenant, O Temps d'un Soins propose des prestations de soin personnalisées et professionnelles produites par une experte dans un cadre soigné.



## LES ENJEUX

Bénéficier d'une vitrine en ligne pour mettre en avant les réalisations et produits.

Développer la notoriété de l'entreprise.

Faciliter la prise de rendez-vous pour les clients.



## LA SOLUTION

Un site internet responsive aux normes du web.

Une solution de référencement offrant à l'entreprise une visibilité accrue sur les moteurs de recherche.

Le module Planner permettant la prise de rendez-vous directement en ligne.



## LES BÉNÉFICES

Un site internet à l'image de l'institut, valorisant les prestations.

Une clientèle grandissante et un taux de conversion moyen de 11,3%.

Un gain de temps et d'efficacité grâce au module Planner qui permet de faciliter le processus de prise de rendez-vous.

## LE CLIENT : Un institut de beauté proposant des soins variés

Cela fait désormais 7 ans que Julie Callède s'est lancée dans l'aventure. C'est en janvier 2014 que l'institut de beauté O Temps d'un Soins ouvre ses portes dans le Val d'Oise, en Ile-de-France.

Elle accueille ses clients pour différents types de soins, pour le visage et pour le corps, leur offrant ainsi son expertise dans les domaines du bien-être et de la beauté.

Etant le seul institut de beauté traditionnel de la commune, O Temps d'un Soins profite d'une situation idéale.

## LE CHALLENGE : Offrir une visibilité sur internet à l'entreprise

A l'ère du digital, posséder un site internet et être présent sur les moteurs de recherche est devenu indispensable.

Pour la gérante, l'enjeu est de continuer à prendre soin de sa clientèle.

*« Mon objectif est de fidéliser et conserver ma clientèle actuelle et de continuer à la chouchouter du mieux possible »*

Le digital ne faisait pas partie des objectifs de Julie jusqu'à la visite de Linkeo.

*« J'étais contre le digital il y a quelques temps, et j'ai été énormément démarché pour ce genre de projet. J'ai toujours refusé les démarches par téléphone ou par mail car cela est rédhibitoire pour moi. »*

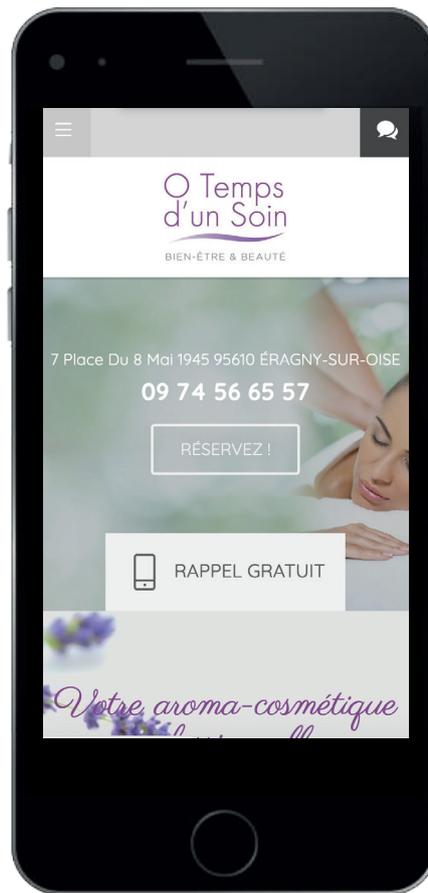
Lorsque les solutions proposées par Linkeo lui ont été présentées, ce fut le déclic.

*« J'ai été approchée par une commerciale qui est venue directement me démarcher en magasin et ça a été le déclic car elle m'a tout expliqué. Elle a vraiment été très professionnelle. »*

## LA SOLUTION : Un site internet accompagné du module Planner

Madame Callède a tout d'abord opté pour la mise en place d'une application mobile pour son institut.

*« J'ai eu envie de tester et au fur et à mesure de faire évoluer mon offre. Nous avons commencé par l'application mobile, on a continué par le site et maintenant on ne s'arrête plus »*



Malgré quelques interrogations avant la mise en place, l'entreprise dispose aujourd'hui d'un site internet et d'une solution de référencement, accompagné d'un module d'avis clients ainsi qu'un module Planner.

*« C'est une vitrine indispensable, les gens vont regarder le site avant d'entreprendre la démarche de venir en institut. Moi aussi, lorsque je recherche une enseigne je regarde s'il y a un site internet et je me renseigne, je lis les avis sur internet avant même de me faire ma propre opinion dessus. »* nous confie la gérante, Madame Callède.

## LE RESULTAT : Une augmentation de la notoriété et un gain de temps

Julie ne regrette pas son choix. Sa présence sur internet lui apporte de nombreux bénéfices.

*« Je sais qu'il y a énormément de gens qui vont sur le site, ça m'a permis d'obtenir un petit peu plus de nouvelles clientes depuis le début de l'année, ça va crescendo au niveau de la notoriété. »* nous explique-t-elle.

Grâce à la mise en place du module Planner sur son site internet, il bénéficie d'un nombre grandissant de visites. Cette fonctionnalité permet aux clients de prendre leur rendez-vous en toute autonomie. C'est un avantage et un gain de temps à la fois pour la

gérante et pour sa clientèle.

« Ça me libère environ 80% de mon temps sans trop être prétentieuse. » affirme Julie.

C'est un véritable gain d'efficacité pour elle qui avait l'habitude d'octroyer plusieurs heures à la prise de rendez-vous par téléphone

« Avant je prenais des matinées entières, parfois des journées, pour programmer des rendez-vous pour la semaine. A l'heure actuelle ce n'est plus le cas car le planning est disponible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 en ligne et les clients prennent leur rendez-vous tout seuls ».

## LES PERSPECTIVES : Faire face à la crise et continuer à développer son activité

En cette période difficile liée à la crise sanitaire que nous traversons, de nombreuses activités sont impactées. La gérante de l'Institut O Temps d'un Soin souhaite continuer à recevoir ses clientes dans les meilleures conditions possibles, et leurs offrir de nouveaux produits et de nouveaux soins. A l'avenir, Julie souhaiterait faire évoluer son site vitrine en un site e-commerce pour pouvoir proposer à ses clients d'acheter leurs produits de soin directement sur le site internet.

### Sur l'année 2019

Nombre  
de visiteurs



8 250

Taux de  
conversion\*



11,3%

(\*Un bon taux est u  
taux supérieur à 2%)

### En mai 2020 :

Nombre de rendez-vous pris  
via notre module de prise  
de rendez-vous en ligne



855



Retrouver le site web de l'entreprise sur :  
[www.o-temps-d-un-soin.fr](http://www.o-temps-d-un-soin.fr)