

camber®

« Grâce à Universem, nous sommes parvenues à mettre davantage en avant la valeur de nos projets. »

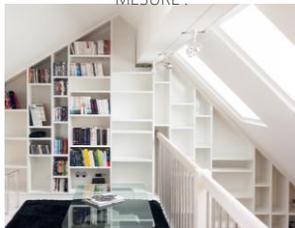
A. Nickmans – Directrice Marketing

LA COMMUNICATION "ONE-TO-ONE" : FACTEUR CLÉ DU SUCCÈS DE L'AS DE L'OPTIMISATION SPATIALE !

Le secteur de l'ameublement a fortement évolué ces dernières années et l'entreprise a dû s'adapter au marché, comme nous l'explique **Aurélié Nickmans, Communication & Marketing Officer** : « L'arrivée de nouveaux acteurs nous a obligé à revoir notre manière de communiquer. Nous avons clairement dû mettre l'accent sur la qualité de nos produits et de nos services pour différencier Camber face à certains géants du secteur ».

CAMBER A OPTÉ POUR UNE COMMUNICATION 'SUR MESURE'.

La structure de dimension familiale a misé sur une **stratégie omnicanale** combinant l'utilisation des données et l'homogénéité des messages. **Le résultat** : des campagnes efficaces et parfaitement maîtrisées. Sans oublier que Camber se positionne résolument comme un fournisseur premium. Un positionnement qui, comme **Camille Peckstadt, Brand Manager**, aime nous le rappeler, se reflète tant dans la qualité des produits que dans celle des services.



Elise Demierbe
Team Leader

Des projets globaux comme celui de Camber sollicitent l'ensemble des expertises que propose Universem. Expertises que nous souhaitons partager avec nos clients.

Camber est un client **proactif** qui n'est pas avare de 'feedbacks'. Des réunions régulières ont permis à mon équipe de mieux cerner leurs besoins et d'**avancer plus rapidement** pour atteindre nos **objectifs communs**. Le résultat de tous ces efforts ne s'est pas fait attendre. Le projet Camber en **quelques chiffres** c'est :



« CHEZ CAMBER, LA PASSION EST AU CŒUR DU MÉTIER ! »

Pour notre duo, la clé du succès réside clairement dans une **communication 360° homogène**. L'expérience client est au centre de toutes les décisions au sein de Camber. Le très **haut niveau de personnalisation** des produits rend chaque projet unique. Rien ne peut être laissé au hasard !

C'est la raison pour laquelle Camber a décidé de faire appel aux services d'Universem. « Nous étions à la recherche d'une **agence à dimension humaine**, empreinte d'un certain pragmatisme et **orientée résultats** ». Car avant toute chose, ce dont Camber avait besoin, c'était d'un bon accompagnement: « Pour nous, il est essentiel d'être bien épaulées dans notre projet. Il fallait que notre **stratégie repose sur des faits**. »

« AVEC UNIVERSEM, NOUS AVONS ENRICHIS LES KPI'S EXISTANTS AFIN DE MESURER CONCRÈTEMENT LES PERFORMANCES DE NOS TACTIQUES. »

Des tactiques que les consultants d'Universem ont voulues simples, efficaces mais aussi et surtout en parfaite adéquation avec la vision de Camber. Ils se sont penchés sur les habitudes des clients de Camber et ont développé un plan concret, en phase avec les attentes des clients. Chaque point du plan a été conçu **en fonction des différentes étapes du processus d'achat**. En ont résulté des **campagnes ultra-personnalisées** et des « touchpoints » très clairs liés à des objectifs de micro-conversion. Mais ce qui semble avoir davantage marqué notre duo, c'est la **disponibilité des équipes** ainsi que leur **volonté de partager** :

« NOUS AVONS SENTI CHEZ UNIVERSEM UNE VÉRITABLE VOLONTÉ DE FAIRE ÉVOLUER CAMBER. »

