

" Nous sommes très satisfaits de la vitesse et des prix avantageux proposés par Telenet. "



Ignace Desmet, co-managing director Zelfbouwmarkt



Zelfbouwmarkt transforme sa connectivité

Zelfbouwmarkt veut offrir aux visiteurs de sa salle d'exposition de 5.000 m² une expérience d'achat unique. Partant de la formule « toute l'expertise pour l'habitation sous un même toit », le magasin de bricolage conseille ses clients dans le choix de la bonne solution. Pour ce faire, les conseillers de Zelfbouwmarkt doivent disposer des informations nécessaires. Grâce à Telenet Solutions, la division B-to-B de Telenet, Zelfbouwmarkt dispose d'une connexion internet rapide ainsi que des liaisons rapides entre la salle d'exposition et les bureaux.

Le défi

- > Garantir une connectivité ininterrompue
- > Déployer une infrastructure de communication moderne
- > Proposer une solution redondante

La solution

- > IP-VPN avec un débit garanti de 1 Mbps via SDSL
- > Business Fibernet L de 60 Mbps/3,5 Mbps via câble coaxial

Les avantages

- > Débit garanti de 1 Mbps
- > Possibilité de pics à 2 Mbps
- > La redondance gage de sérénité

Zelfbouwmarkt a été créé en 1980 par le groupe allemand « Selbstbaumarkt ». Dix ans plus tard, Ignace Desmet, ingénieur industriel, reprenait la société de Ninove et après quelques années passées chez Procter & Gamble, son fils Stijn est entré dans la société en 2009. En janvier 2011, Zelfbouwmarkt a doublé son espace d'exposition en déménageant dans un tout nouveau bâtiment de 5.000 m² à Ninove.

Conseiller les clients dans leur choix

« Nous formons une bonne équipe », lancent Ignace et Stijn Desmet, les deux co-directeurs. « Nous sommes sur la même longueur d'onde, mais nous nous complétons. » Aujourd'hui, Zelfbouwmarkt emploie près de septante collaborateurs. « Quarante d'entre eux sont des conseillers », explique Stijn Desmet. « Ils assistent les clients dans le choix du produit adapté. Leurs conseils apportent une valeur ajoutée très appréciée de nos clients. » Et Ignace Desmet poursuit : « Actuellement, l'offre est partout tellement variée que vous ne savez plus quoi choisir. Nous rendons les

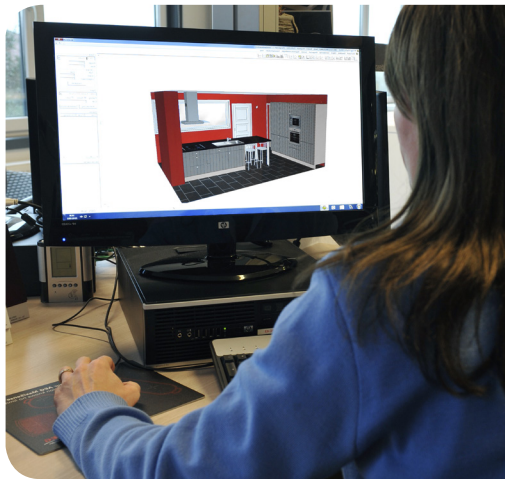
choix plus clairs pour nos visiteurs. Nous ne proposons souvent que quelques marques en veillant au bon échelonnement des prix. »

Innovation avec le marketing olfactif et Internet

Zelfbouwmarkt essaie aussi de se différencier sur d'autres plans. « Nous faisons preuve d'innovation dans notre service clientèle et notre gamme de produits », explique Stijn Desmet, qui met à profit sa formation en marketing chez P&G. « Seize installateurs placent nos produits chez les clients. Nous avons un site marchand sur eBay et dernièrement nous avons mis en œuvre le marketing olfactif dans notre salle d'exposition : Différents parfums sont diffusés à travers tout le magasin, comme l'odeur de pâtisserie dans le rayon cuisines ou l'odeur du bois dans le rayon portes et fenêtres. Ces parfums apportent une dimension supplémentaire. » Ignace Desmet ajoute : « Nous mettons en avant certaines marques par un espace marques séparé dans le magasin. Par ailleurs, sur notre site web, nous proposons un module permettant



telenet



A propos de Zelfbouwmarkt

Créé il y a 30 ans, Zelfbouwmarkt a connu une forte croissance ces dernières années. En janvier 2011, le magasin de bricolage a déménagé dans un nouveau bâtiment moderne à Ninove. Zelfbouwmarkt propose une vaste gamme de produits de qualité aux meilleurs prix, des portes et fenêtres jusqu'aux cuisines, les salles de bains et les escaliers.
www.zelfbouwmarkt.be

aux clients de dessiner l'aménagement de leur habitation en 3D. Quand le client nous rend visite, nous leur demandons leur création pour la compléter. Nous gagnons ainsi beaucoup de temps. »

La redondance gage de sérénité

Même si Zelfbouwmarkt n'a qu'une salle d'exposition, nous accordons beaucoup d'importance à la communication et à la connectivité. « Les bureaux et l'entrepôt ne se trouvant pas sur le même site que le magasin, les données doivent être échangées rapidement entre ces bâtiments et une panne de courant ne peut pas interrompre nos activités », explique Ignace Desmet. « Notre nouveau magasin est raccordé à six serveurs internes. Dans les bureaux, nos collaborateurs travaillent directement sur les serveurs via des 'thin clients'. La connexion entre les deux sites est donc vitale. Telenet Solutions nous a proposé une solution IP-VPN redondante. »

Stijn Desmet explique : « Cette connexion puissante et fiable passe par une ligne SDSL raccordée à la dorsale IP de Telenet. Nous avons opté pour un débit garanti de 1 Mbps, avec possibilité de pics à 2 Mbps, ce qui

offre toute la sérénité voulue. » En outre, Telenet a aussi installé pour Zelfbouwmarkt une solution Business Fibernet pour raccorder les bureaux et la salle d'exposition par câble coaxial à la dorsale IP de Telenet. « Nous avons choisi sciemment une solution redondante. Si la connectivité d'un des câbles est interrompue, nous disposons toujours de l'autre connexion. Nous disposons ainsi d'une garantie supplémentaire. »

La vitesse aux meilleurs prix

Zelfbouwmarkt a vu dans Telenet un partenaire qui attache beaucoup d'importance à l'innovation et à un rapport qualité-prix élevé. « Nous sommes très satisfaits de la vitesse des solutions et des prix avantageux proposés par Telenet », poursuit Stijn Desmet. En outre, Telenet a recherché avec nous une solution redondante adaptée.

« Pour la mettre en œuvre, il a fallu tirer un câble supplémentaire. Les travaux se sont parfaitement déroulés. » Père et fils ne tarissent pas d'éloges sur la flexibilité et le service au client de Telenet. « Ils réagissent très vite et nous aident à concrétiser nos souhaits », conclut Ignace Desmet.



Telenet for Business

Surfez sur www.telenet.be/business ou téléphonez au numéro **0800 66 066**.