

TooSmart signe 10 contrats depuis le lancement de ses opérations en mai

TooSmart, concepteur Lyonnais de solutions digitales permettant d'accélérer et de sécuriser la croissance des entreprises, accélère et voit son positionnement largement adopté sur le marché en annonçant la signature de ses dix premiers clients en quatre mois dans les secteurs de l'industrie, de cluster & fondation et de franchise. Cette reconnaissance pragmatique est un formidable encouragement pour la startup qui a su se positionner comme un partenaire de choix pour accompagner ses clients dans leur transformation digitale.

Créée par Luc ROMANO, serial entrepreneur lyonnais, TooSmart a pour unique vocation de permettre aux PME d'accéder à des solutions sur mesure leur permettant d'automatiser différentes tâches répétitives et de gagner en productivité et en agilité dans leur mode de fonctionnement. Dans le cadre des projets signés ces derniers mois, TooSmart est notamment intervenue sur différents domaines comme l'automatisation des procédures administratives pour des certifications, la gestion complète des bases contacts adhésions et évènements, la collecte scoring et matching de profil, l'application automatisée de process métiers, etc.

De nouvelles perspectives pour les mois à venir

Fort de ses premiers succès et de la structuration de son équipe qui compte bientôt une dizaine d'experts, TooSmart ambitionne d'accélérer fortement sa croissance sur le segment des franchises où l'agence a développé une offre métier opérationnelle et génératrice de productivité côté franchiseurs et franchisés. Ce positionnement permettra notamment d'automatiser des fonctions spécifiques, de mettre en place une solution de gestion globale qui intègre la CRM, de transmettre en temps réel des informations entre franchisés et franchiseur, de massifier des achats, de créer de commandes internes en automatique, de gérer tous les flux de contacts du parcours clients, de créer des tableaux de bord de suivi, de bénéficier de reportings en temps réel.

TooSmart prévoit donc d'intensifier ses investissements pour continuer de faire évoluer son offre sur le secteur des enseignes à réseau, recruter de nouveaux collaborateurs et déployer à grande échelle ses solutions et services à l'échelle nationale. La société anticipe et ambitionne de signer plus de 30 nouveaux contrats sur son prochain exercice.

Luc ROMANO, CEO de TooSmart « Passer la barre des dix clients sur des sujets complexes et sur mesure en seulement quatre mois est un signal fort sur le marché et nous a permis de valider la pertinence de notre plan de développement. Nous sommes désormais en mesure de passer à la vitesse supérieure et de devenir un partenaire de référence auprès des franchises. Notre plan stratégique pour les prochaines années va être d'accélérer sur ce segment de marché concurrentiel et en recherche d'outils performants pour gagner en agilité et en productivité. »