



Articles de presse

Août 2011



Client-UP

10 rue du Colisée 75008 Paris

Tél: 06 25 58 01 00

Fax: 01 56 59 16 51

RCS Paris 524 522 083

Communiquez sur le site N°1 des Pros de l'auto !

AUTOPROS.fr

85 306

Visiteurs uniques
en juillet 2011

219 370

Pages vues
en juillet 2011

FIDÉLISATION

Client Up veut booster les entrées ateliers

Diffusé le 30/08/2011 07:30



Comment fidéliser son client à long terme ? Comment mieux le connaître et adapter ses offres ? « En utilisant à bon escient les fichiers que chaque atelier possède ! ». C'est en substance ce que propose Patrice Delmas*, fondateur de Client Up, spécialisée dans le marketing opérationnel pour les TPE/ PME. En clair, une analyse précise des besoins en entretien (kilométrage, essuie-glace, pneumatiques, freins...), via les informations puisées dans ces fameux fichiers puis mixées avec la zone de chalandise du professionnel. A la clé, une meilleure gestion de la relation client et une mine d'OR insoupçonnée (Ordres de Réparation) pour les ateliers. « Les entreprises présentent un réel potentiel de développement local, jusqu'à présent peu mesuré et peu exploité », avance l'entreprise. Il faut donc sortir le professionnel de l'indécision, « sur un marché de contraintes (on ne se rend pas chez le garagiste par plaisir), ou la fréquence d'achats reste faible » résume Patrice Delmas. « D'autant que l'infidélité du consommateur est bien connue », accentuée par un contexte de baisse récurrente d'activité (-20% d'entrées atelier en 5 ans). « Le marché est tendu, le professionnel ne doit plus faire d'erreur de gestion. Au minimum, il doit conserver ses parts de marché et son potentiel client ».

*Patrice Delmas fut notamment le directeur marketing et communication de [Speedy France](#) durant 10 ans. Il a ensuite développé et implanté des programmes de marketing opérationnel au sein de plusieurs réseaux de constructeurs.

