

Club Auto Conseil souhaite la bienvenue à son 200^{ème} adhérent !

C'est le 7 décembre dernier que l'enseigne de spécialistes de l'entretien et de la réparation automobile Club Auto Conseil a franchi la barre des 200 adhérents, ce qui clôture en beauté une année 2016 fructueuse pour le réseau.



Le 200^{ème} adhérent

Le 200^{ème} adhérent Club Auto Conseil est **Georges Cesana**, patron de **CESANA AUTOMOBILES** à Montbrison (42). Georges Cesana travaille avec 6 collaborateurs et a choisi de rejoindre le réseau Club Auto Conseil pour pouvoir **mieux se diversifier**, capter une nouvelle clientèle. C'est en cela que Club Auto Conseil pourra l'aider en lui fournissant des **moyens de communication de proximité efficaces**, tels que les campagnes de mailing et de radio, ainsi que des outils de **fidélisation client** comme les campagnes de sms personnalisés. Enfin, Club Auto Conseil offrira à CESANA AUTOMOBILES **une véritable présence digitale** pour augmenter sa visibilité en ligne, notamment grâce à un mini-site développé par le réseau ou encore grâce à un partenariat de longue date avec Allogarage. Une présence digitale que le réseau s'attache à mettre au centre de son offre de services.



Georges CESANA et sa collaboratrice Marie TRIOLAIRE, tenant un magnum de champagne offert par Club Auto Conseil pour célébrer le 200^{ème} adhérent.

Une année 2016 fructueuse pour Club Auto Conseil

Le réseau Club Auto Conseil débutait son année avec la signature d'un **partenariat avec les réseaux Axial et Best Repair**. Ces spécialistes de la carrosserie ont placé leur confiance en Club Auto Conseil, enseigne distribuée par le groupe Flauraud, pour accompagner leurs carrossiers membres dans leur démarche de diversification.

Au mois d'octobre, Club Auto Conseil s'est également vu remettre le **Prix d'enseigne de l'année par le Grand Prix Réseaux 2016**. Le réseau a également raflé le prix de l'engagement, de la dynamique de recrutement, de la communication-marketing, de l'animation et de l'accompagnement ! Des distinctions décernées sur la base d'une enquête menée par TNS Sofres auprès des adhérents.

« Ce 200^{ème} adhérent vient récompenser une politique de développement réseau engagée depuis plusieurs années. Mais ce n'est qu'une étape. Le réseau va encore développer son attractivité grâce à une offre de services adaptés aux besoins des MRA et une véritable capacité d'innovation pour accompagner toujours mieux nos adhérents dans le développement de leur activité. En 2017, Club Auto Conseil va faire bénéficier ses adhérents d'un tout nouveau service de conciergerie Entretien Privilège et d'un nouvel outil de management de la relation client, en cours de lancement. » indique **Jean Delmas**, manager du réseau Club Auto Conseil.





 ***Flauraud***[®]
