

RAPID PARE - BRISE & AMERICAN CAR WASH FONT CONFIANCE À YOUFID POUR FIDÉLISER LEURS CLIENTS

Paris, le 13 avril 2015

Mots clés : Fidélisation | Digitalisation | Communication

Rapid Pare-Brise, réseau de réparation et de remplacement de pare-brises, et sa filiale American Car Wash, spécialiste du lavage automobile, choisissent YouFID pour accompagner leur transition numérique. Les 130 centres du réseau seront tous équipés de la solution de fidélisation client YouFID, d'ici l'été 2015. Ce nouveau partenariat stratégique, voulu par David Vrel et Louis Timur, s'inscrit dans la « troisième phase d'un plan d'amélioration des techniques de fonctionnement et de renforcement de notoriété des deux marques ».

INTERAGIR AVEC LE CONSOMMATEUR

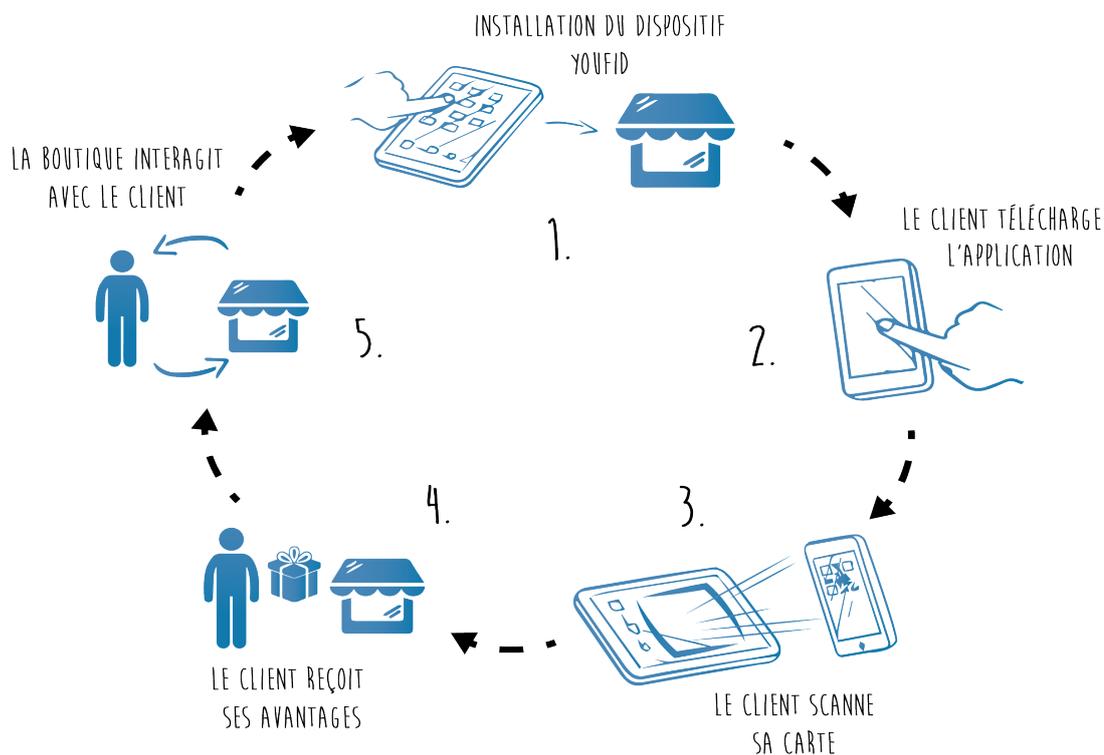
David Vrel et Louis Timur, fondateurs de Rapid Pare-Brise et American Car Wash, annoncent la signature d'un partenariat technologique avec la société YouFID. Ce partenariat porte sur l'équipement de l'ensemble du réseau de l'outil marketing YouFID. A compter du mois d'avril, les points de vente franciliens équipés, pourront interagir avec leurs clients, via des campagnes marketing qualifiées, et ainsi augmenter le taux de visites dans le centre Rapid Pare-Brise ou American Car Wash concerné. « Chaque client se verra délivrer une carte de fidélisation physique ou digitale (téléchargeable sur mobile*) qui lui permettra de se scanner sur une tablette YouFID. Résultat ? A chaque passage en caisse, l'utilisateur cumule des points de fidélité et reçoit des bons plans ou actualité du réseau en temps réel », explique Ramzi Laïb, président de YouFID.

*iOS et Android

UNE SOLUTION COMPLÉMENTAIRE

« Avant YouFID, nous récompensions déjà nos clients : celui qui change son pare-brise ne paye rien et repart souvent avec des cadeaux ou des bons d'achat pour des lavages gratuits, entre autres avantages. Mais nous n'avions aucun moyen d'augmenter leur fréquence en points de vente, même satisfaits », explique Louis Timur. « C'est en cela que la solution marketing YouFID nous a semblé pertinente, voire complémentaire. En digitalisant le processus, nous pouvons : non seulement récompenser le consommateur, mais également le relancer directement sur son Smartphone, et l'encourager à revenir plus souvent. Compte tenu de notre forte croissance, nous ne devons pas manquer le tournant capital du mobile-to-store, conclut Louis Timur. « D'un point de vue purement business, à chaque scanne sur la tablette YouFID, la base de données clients du franchisé s'enrichit. Il peut ensuite, grâce à l'assistance des conseillers YouFID, mener des campagnes marketing auprès d'une clientèle ciblée très facilement. De l'élaboration, à l'envoi de la campagne marketing, en passant par la conception graphique, les consultants YouFID accompagnent le centre concerné. C'est du temps et des clients gagnés », termine David Vrel.

LA CHAÎNE DE FIDÉLISATION YOUFID



À PROPOS DE RAPID PARE-BRISE

Rapid Pare-Brise, réseau d'adhérents (contrat de location d'enseigne) spécialisé dans la pose et la réparation de pare-brises, compte pas moins de 100 centres à travers la France. Lancé en 2012, par David Vrel et Louis Timur, Rapid Pare-Brise présente l'une des croissances les plus rapides dans l'univers du commerce associé : en 2014, Rapid Pare-Brise a facturé aux assureurs plus de 30. 0000 000 de pare-brises. Rapid Pare-Brise, c'est aussi un centre de formation agréé pour les franchisés du groupe. En 2015, Rapid Pare-Brise compte ouvrir entre 30 et 50 nouveaux centres à travers la France. <http://www.rapidparebrise.fr>.

À PROPOS DE AMERICAN CAR WASH

Inspiré des centres de lavage américains, American Car Wash ouvre ses premiers centres en 2007, à l'initiative de David Vrel et Louis Timur. Spécialiste de l'esthétique intérieure et extérieure de l'automobile, American Car Wash propose un panel de prestations allant du lavage en tunnel, aux traitements express ou longue-durée pour la rénovation de carrosserie ou d'optique de phares, jusqu'à la pose de films de protection solaire. Le réseau American Car Wash compte c'est 30 points de vente à travers la France. <http://www.americancarwash.com>.

À PROPOS DE YOUFID

YouFID arrive sur le marché au 2T 2013, porté par la volonté de ses deux fondateurs, Ramzi Laïb et Romain Scuotto, d'apporter une solution de fidélisation visant à consolider la clientèle existante, au lieu de porter l'accent sur une cible non qualifiée, voire éphémère. YouFID ? Carte de fidélité universelle, téléchargeable sur mobile (Android et iOS). Objectif ? Repenser la fidélisation client. Comment ? Une tablette installée en magasin et une carte digitale, pour permettre au commerçant de : constituer une base de données clients qualifiée, exploiter cette dernière au travers de campagnes de communication ciblées (e-mail & push). Résultat ? Le taux de fréquence en magasin augmente. Déjà bien implantée en France, la société met le cap sur la Belgique, avant d'explorer de nouveaux marchés. <http://www.youfid.fr>.