
COMMUNIQUE DE PRESSE

Mots Clés : RELATION CLIENT / MUTICANAL / CAS CLIENT / RAPPEL AUTOMATIQUE / CLIC TO CALL

AS Courtage booste sa relation client avec idelio

- **Le rappel automatique gratuit et le mail callback fournis par idelio, assurent à AS Courtage une relation client d'une efficacité remarquable.**

Une réactivité commerciale à l'épreuve du Web

Au départ, Alain Habbuloglu, un courtier d'assurances qui se lance à la conquête du net en 2010, cherchait la solution téléphonique qui complète son dispositif Web. Idelio, notamment créateur du 3620, est donc l'un des fournisseurs qu'il interroge par e-mail. Bonne surprise ! Il se souvient encore qu'il a eu une réponse très rapide et adaptée, et que la clarté de l'offre illimitée l'a immédiatement convaincu. Derrière l'anecdote, une vision affirmée et partagée avec idelio de la relation commerciale se dessine : le e-commerçant se doit d'être en permanence sur le qui-vive, pour réagir à la demande des prospects et les transformer en clients. Il faut être joint gratuitement et sans complication.

« Dans la vente des produits sur Internet, une des règles d'or est de faciliter la mise en relation » scande Alain Habbuloglu, gérant de AS Courtage. « Les solutions téléphoniques, et l'accompagnement fournis par idelio sont impeccables ! Notre service téléphonique est accessible 6 jours sur 7, jusqu'à 22 h en semaine, 18 h le samedi, et on rappelle gratuitement même les portables. »

Contacts

Relations Presse

▪ Agence C3M

▪ Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle Amiard,

michelle@agence-c3m.com

Cathy Lacides

cathy@agence-c3m.com

Faciliter la prise de contact par le prospect

Alain Habbuloglu a installé le rappel automatique gratuit (click to call) sur ses sites Web. www.ascourtage.fr, www.assurance-emprunteur.com, www.assurance-de-pret-pas-cher.com, www.courtier-assurance-credit.fr, www.votre-assurance-de-pret.fr.... Quelques adresses parmi tant d'autres, car sa stratégie gagnante a été de multiplier ses vitrines sur le Net pour être incontournable sur le créneau qu'il a investi : le courtage en assurance de prêts.

Derrière une foison de sites, on retrouve un même moteur transactionnel et bien entendu, les mêmes fonctions de rappel automatique d'idelio et notamment le mail callback, le rappel automatique directement intégré dans les emails, qui génèrent plus de 60% des prises de contact téléphonique. C'est donc un vrai levier de croissance.

En un an, Alain Habbuloglu se retrouve à la tête de pas moins de 40 sites web, 40 noms de domaine pour vendre un produit de niche qui permet aux clients, les emprunteurs, de diminuer le coût de leur crédit en comparant les conditions de leur assurance prêt : une possibilité apparue dans la Loi Lagarde de septembre 2010. Et c'est ainsi qu'en un an et demi après son lancement, l'activité web du courtier génère plus de 5 000 contrats par an.

« Avec l'offre illimitée, le prospect est rappelé même sur son portable ; le temps passe vite en effet quand on donne des explications, cela peut durer 25 à 30 minutes : quand on cherche à faire des économies sur l'assurance du prêt, ce serait un comble de payer cette communication ! Notre démarche est appréciée, elle est juste ...cohérente » explique Alain Habbuloglu

Alain Habbuloglu qui a été lui-même courtier pendant 10 ans avant cette création d'activité nouvelle, a tout compris du web : installé sur Lyon, il faisait dans les 10 premières années de son activité, 10 rendez-vous par jour en face-à-face. Avec ses sites, il génère 1 500 visites par jour qui sont transformées au téléphone, par une équipe commerciale qui saute littéralement sur chaque demande de rappel. Son équipe se voit alimenter abondamment en leads : le plus disponible rappelle le dernier prospect qui s'est enregistré : un vrai gage de réactivité !

La PME est à ce jour leader de l'assurance de prêt grâce à son excellente relation client sur le Net.

« Et les perspectives sont encourageantes : 60 % des emprunteurs français ignorent encore cette disposition de la loi. Aujourd'hui, l'assurance de prêt est détenue à 99 % par les banques, AS Courtage est le petit poucet, qui fait partie des grands courtiers qui se partagent le pourcentage restant. Pourtant, si on savait... Les économies obtenues par ce courtier indépendant pour le compte de l'emprunteur sont substantielles : pour un emprunt de 250 000 euros, contracté sur 20 ans, à l'âge de 40 ans, l'économie peut se chiffrer à 10 000 euros. Et vous payez la cuisine ! », lance Alain Habbuloglu, avec pragmatisme.

A propos d'IDELIO

IDELIO, l'Opérateur de la Relation Clients, fournit aux entreprises et aux administrations des solutions innovantes et performantes comme le rappel automatique gratuit, les numéros courts, les numéros 0800/0900, les applications mobiles de relation clients et la solution de télépointage.

Expert dans le marketing télécoms, l'analyse des flux et la valorisation des contacts, IDELIO propose des réponses optimales pour chaque typologie clients grâce à son accompagnement marketing, à ses diverses solutions telles que la géolocalisation, et ses centres d'appels

Parmi les références : Afibel, APRR, Capi France, Club des Créateurs de Beauté, Crédit Mutuel, Illico travaux, Pole Emploi, Monsieur Store, La poste mobile, Géoxia Immobilier, Google, Phénix, Nexity, Radio RCF, Smeno, Tell Me More.

Pour en savoir plus :

www.idelio.net

Sur Facebook : <http://fr-fr.facebook.com/pages/idelio/122894894456115>

Sur twitter : @idelio_net