



COMMUNIQUE DE PRESSE

Une Première dans l'immobilier : ARTHUR L'Optimist déploie un outil de fidélisation et de relation client basé sur les technologies web, mobiles et NFC

Avec la plateforme ADELYA LOYALTY OPERATOR, ARTHUR L'Optimist lance le Club Avantages ARTHUR IMMO : Intimité de la relation client, fidélisation et services d'exception dans l'agence immobilière.



Toulouse, le 18 mai 2010 – La Start-up française ADELYA, spécialiste de la fidélisation fondée sur les technologies mobiles et sans contact NFC, annonce ce jour que ARTHUR L'Optimist, un des plus grands réseaux d'agents immobiliers en France, a lancé son CLUB AVANTAGES basé sur la plateforme NFC ADELYA Loyalty Operator et destiné à fidéliser les clients de l'agence immobilière. Une première dans l'immobilier !

Créer un lien privilégié entre le client et l'agent immobilier

Sur un marché immobilier fortement concurrentiel, la gestion de la relation client devient un facteur de compétitivité. ARTHUR L'Optimist innove avec la plateforme ADELYA pour animer une communauté de clients via différents services de fidélisation : base clients, campagnes de communication personnalisée, club avantages proposant des services novateurs et des remises significatives. L'objectif est de créer un lien privilégié entre le client et l'agent immobilier afin d'accompagner le client dans toutes les étapes du cycle de vie d'une transaction immobilière : l'avant, le pendant et surtout l'après transaction.

« En période de crise, nous devons plus que jamais porter nos efforts sur le renforcement de notre expertise et sur la qualité de la relation client. » explique Michel Choukroun, Président du Réseau Arthur L'Optimist *« C'est pourquoi ARTHUR L'Optimist innove et dote son Réseau d'un outil de fidélisation 100% web alliant simplicité d'utilisation et rapidité de déploiement. C'est un véritable évènement pour la vie du Réseau, la plateforme ADELYA permet de concrétiser une des valeurs fondamentales que nous défendons depuis toujours : la proximité avec le client. »*

Avec la plateforme ADELYA LOYALTY OPERATOR, le client se trouve dans un processus participatif. Chaque agence dispose d'une base clients et prospects temps réel, à jour, sécurisée et structurée, consolidée au niveau de l'Enseigne. Il devient ainsi facile, au niveau de chaque agence ou au niveau national, de communiquer en temps réel avec les clients, dans le respect des choix de chaque individu.



COMMUNIQUE DE PRESSE

- Accès à de nombreux avantages et remises auprès de fournisseurs locaux et nationaux dans des domaines aussi divers que le bricolage, les travaux tous corps d'états
- Envoi d'emailing ou de sms personnalisés
- Envoi de questionnaires de satisfaction pour recueillir les avis des clients sur des biens
- Campagne de parrainage
- Organisation et Annonces de campagnes nationales

Et demain ? La NFC et le téléphone mobile pour une relation interactive avec le client immobilier

« Nous sommes ravis d'accompagner le réseau ARTHUR L'Optimist dans un nouveau type de fidélisation client » explique Jean-François NOVAK, Président d'ADELYA, *« Nous planchons ensemble sur d'autres niveaux de services de marketing interactifs. L'idée est d'utiliser le téléphone portable et la technologie sans contact NFC pour proposer des services simples, ludiques et pratiques pour toujours mieux coller aux besoins des clients lors des transactions immobilières. C'est passionnant ! »*

Une idée en réflexion est d'équiper les vendeurs de mobile NFC afin d'assurer la traçabilité sur le terrain de tous les contacts Clients en identifiant par lecture sans contact la maison visitée et les cartes NFC des Clients en phase de transaction. Un premier pilote sera lancé sur Nice cette année. Ce service révolutionnaire dans la profession sera à la hauteur du haut niveau d'exigence qualité qu'ARTHUR souhaite apporter aux Clients ; Ils pourront en effet retracer et consulter sans difficulté leur historique de visites sur leur espace web personnel.

A propos d'ADELYA

Société innovante créée en 2005 par des pionniers du CRM, ADELYA propose aux Enseignes une plateforme web de Fidélisation et de Relation Client fondée sur les technologies mobiles et sans contact NFC. Véritable opérateur de fidélisation, ADELYA aide les Enseignes et leurs points de vente à instaurer une relation client plus libre, plus participative et plus interactive.

Disponible en locatif (SaaS) et multi-canal, la plateforme Loyalty Operator propose des services marketing innovants et interactifs: carte de fidélité, campagnes marketing, couponing, cartes cadeaux, promotions, statistiques et analyses. Elle permet de toucher le consommateur sur son lieu d'achat favori (Point De Vente, vente en mobilité, eCommerce) en utilisant son canal de communication privilégié : sms, emailing, courrier, téléphone mobile, réseaux sociaux.

Plus de 700 points de vente utilisent quotidiennement la plateforme en ligne ADELYA pour leurs programmes de fidélisation. Parmi eux : Aéroports de Lyon, Arthur L'Optimist, bars&co, Body One, Carlson WagonLit Voyages, Marco Serussi, Movida, Optical Discount, Tape à l'œil... www.adelya.com

Loyalty Operator est une marque déposée de la société ADELYA. Tous les autres noms de sociétés ou produits appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

Contacts

Cécile MOREL – ADELYA - 05 62 24 93 04 – cecile.morel@adelya.com