



Doc'Biker, le réseau spécialisé dans l'entretien rapide des 2 roues motorisés, fait le choix d'une Fidélisation et Relation Client 2.0 avec ADELIA

Doc'Biker dynamise ses points de vente avec le Doc'Club, un programme de Fidélisation et Relation Client 100% web et mobile.

Toulouse, le 5 Avril 2012, La société ADELIA, spécialiste de la fidélisation fondée sur les technologies mobiles et sans contact NFC, annonce ce jour que le réseau Doc'Biker, spécialiste de l'entretien des 2 roues, doublement consacré par l'Express et la Fédération Française de la Franchise, lance sa carte de fidélité sans contact en partenariat avec ADELIA.



Doc'Biker chouchoute Bécanes & Bikers

Après le lancement réussi de sa franchise, Doc' Biker continue son développement et déploie sa stratégie de fidélisation et relation client. Conscient des enjeux du commerce moderne, Doc' Biker sait que le nerf de la guerre passe par la connaissance du client et le service personnalisé. Ainsi, le réseau a-t-il fait le choix de collaborer avec ADELIA pour interagir au quotidien avec ses clients.

« Avec déjà 7 centres à Paris et l'ouverture de notre premier franchisé à Nice, nous souhaitons offrir à nos intégrés et franchisés les outils marketing des grands. » explique Lionel Boyaval, Fondateur de Doc'Biker *« Nous souhaitons nous adresser à un spécialiste de la relation client. ADELIA nous est apparu comme le meilleur choix : une entreprise à taille humaine qui comprend les enjeux du commerce avec des solutions simples, faites pour les commerçants et innovantes. En effet, avec ADELIA, nous pourrions très vite dématérialiser le « Doc' club » et offrir une carte de fidélité mobile, nous serons ainsi toujours dans la poche de nos clients ! »*

Depuis quelques semaines, tous les centres d'entretien Doc'Biker proposent à leurs clients une carte de fidélité NFC « Le Doc'Club ». Plus qu'une carte de fidélité, le Doc'Club donne droit à des avantages exclusifs : 5% de réduction toute l'année, un check-up gratuit, du parrainage, un bon de réduction à la 3^{ème} visite et tout un cocktail de remises et de communication privilégiée. Tout est bon pour garder le lien avec le client et son 2 roues tout au long de son parcours.

« C'est une grande joie d'accueillir dans notre communauté de clients un réseau jeune et dynamique comme Doc'Biker. Spécialiste des 2 roues motorisés, Doc'Biker doit inventer une relation clients en mobilité que notre plateforme permet d'orchestrer. Cette nouvelle référence confirme également l'adéquation des solutions d'ADELYA au monde des services mobiles. » ajoute Jean-François Novak, Président d'ADELYA.

A propos d'ADELYA

Société innovante créée en 2005 par des pionniers du CRM, ADELYA propose aux Enseignes et Commerçants 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 points de vente à instaurer une relation client interactive et à augmenter les ventes.

Conçue pour les commerçants et les villes, la plateforme Loyalty Operator propose des services marketing innovants et interactifs: cartes de fidélité, campagnes marketing, city pass, couponing, bons plans, 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. Complément naturel à Loyalty Operator, ADELYA a développé Loyalty Avenue, applications web et mobile permettant aux consommateurs de consulter les boutiques, les bons plans et leurs avantages fidélité.

Parmi nos clients : Aéroports de Lyon, bars&co, Carlson WagonLit Voyages, Doc'Biker, Groupe Bertrand, Marco Serussi, Movida, l'Office du Commerce et de l'Artisanat de Nice, Office du Tourisme et des Congrès de Marseille, 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.

A propos de Doc'Biker

Créé il y a maintenant 15 ans par des passionnés de moto, Doc' Biker s'est imposé sur le marché avec une idée simple : permettre aux utilisateurs de faire entretenir leurs deux- roues sans rendez-vous. Que ce soit pour monter un pneu, faire une vidange, changer des plaquettes de freins ou toute autre intervention courante, le Doc' s'occupe de tout -dans la journée- à des prix très compétitifs par rapport aux concessionnaires.

Aujourd'hui, Doc'Biker s'est 8 centres en France, 30 000 clients satisfaits et un développement en franchise. Le Doc' s'implante dans toutes les villes où circuler devient problématique. www.docbiker.com

Contacts

Cécile MOREL – ADELYA - 05 62 24 93 04 / 06 81 33 24 05 – cecile.morel@adelya.com