

**DEVENIR PARTENAIRE DU RESEAU DE MARQUE *easydem.com***  
[www.easydem.com](http://www.easydem.com)

*Etre AGENT d'une marque présentant une offre commerciale nationale permet, certes, de répondre aux souhaits sécuritaires de la clientèle, mais aussi aux nécessités d'exploitation.*

*Cependant,*

**LA SOCIETE EVOLUE, LES OUTILS DE COMMERCIALISATION AUSSI**

***easydem.com* offre à chaque AGENT, partenaire du réseau, par contrat :**

- le droit d'utilisation de LA MARQUE, avec son livret d'accueil et la charte graphique,
- un SITE internet performant personnalisé par AGENT, qui constitue une seconde « boutique », avec le référencement,
- une assistance dans la mise en œuvre de ce nouveau mode de commercialisation.
- une maintenance quotidienne du site, et une animation du réseau, diverses possibilités de formations.

*easydem.com* représente l'opportunité de développer un secteur de clientèle, en répondant à la demande nouvelle, et en s'inscrivant résolument dans la BULLE INTERNET, qui donne une position de **leader** au premier arrivé.

## **CONTACT**

Notre approche vous intéresse, et vous adhérez à notre vision de l'évolution des métiers du déménagement :

*vous pouvez nous contacter, par e mail sur notre site, ou par téléphone :*

<http://www.easydem.com/>

**N° Vert 0 800 88 12 12**  
Appel Gratuit

**PERFORMANCE COMMERCIALE OPTIMUM, en termes d'efficacité et de coûts :**

- ouverture jour et nuit et 365 jours par an de la « boutique internet »,
- rapidité de traitement de la demande : réduction maximum du délai entre appel client, signature du devis avec versement de l'acompte par carte bancaire, et mise au planning,
- diminution des coûts commerciaux par le traitement téléphonique de la demande : multiplication du nombre de clients traités par un vendeur,
- diminution des coûts administratifs et des pertes de temps par l'utilisation des moyens de communication internet.

easydem.com, comme cela s'est déjà produit dans d'autres métiers, a validé depuis 2 ans, l'efficacité de son « process ». Celui-ci correspond aux nouvelles exigences des clients.

En matière de rentabilité, l'offre commerciale d'easydem.com et l'IMAGE DE MARQUE nationale, permet à l'AGENT :

- une commercialisation d'un niveau supérieur sur la clientèle « classique » de son secteur,
- une commercialisation, par le SITE INTERNET, avec un haut niveau de résultat, qui s'explique par la qualité de la clientèle et de l'offre commerciale.

**PERFORMANCE DE L'EXPLOITATION ACCRUE,** de par l'apport de volumes complémentaires traités, permettant un taux de remplissage des camions en ville comme sur la route supérieur, et un taux d'occupation du personnel amélioré dans les périodes creuses.

Par ailleurs, sur la route :

- la nécessité de trouver des retours implique d'appartenir à un réseau disposant d'un outil performant: l'ESPACE PROMOTION, fonctionnant en temps réel est là pour répondre aux demandes urgentes des confrères, comme des clients,
- la possibilité de trouver du personnel compétent sur place chez un autre AGENT *easydem.com*, autorise une diminution du personnel roulant.



### **A PROPOS D'*easydem.com*, ou comment faire évoluer les métiers du déménagement vers une démarche 100 pour 100 INTERNET**

*easydem.com* est une marque créée, il y a deux ans afin d'accompagner l'évolution de la Société, et dans le but de faire entrer les métiers du déménagement dans la nouvelle économie.

**L'impact de LA MARQUE** a été testé durant cette période, et l'image de modernité qu'elle véhicule en clientèle est extrêmement positive pour la profession.

Pour le client, l'esprit développé par *easydem.com* est apprécié au-delà de l'offre commerciale pour sa simplicité et son confort d'utilisation.

L'aspect pratique de la démarche est confirmé dès le premier contact commercial, puisque la visite n'est pas impérative pour établir le devis et valider la commande.

Pour l'entreprise, la démarche commerciale se trouve facilitée, car, de facto, l'exploitation se trouve déconnectée de l'offre commerciale. Le commercial se concentre sur de la qualité des produits de déménagement et de garantie (assurance), de niveau de prestations, ...

L'exploitation, de par le réseau qui rassure, passe au second plan.

**Le SITE INTERNET**, plus qu'une carte de visite, est un outil, qui pour exister et être efficace, doit être vu.

C'est le travail du webmaster *easydem.com*, qui surveille quotidiennement l'évolution de la classification des SITES des AGENTS sur les différents et principaux moteurs de recherche. Un SITE, que l'on ne trouve pas par quelques mots-clef, dont par exemple « DEMENAGEMENT », est inutile.

Le référencement étant une affaire de plus en plus compliquée, il est impératif d'être référencé dans le cadre d'un groupe de SITES partenaires d'une même MARQUE, sous peine de disparaître dans les profondeurs du classement.

Un SITE INTERNET vit. Les mises à jour doivent être prises en compte et effectuées sans délai. Elles doivent être prévues par le fournisseur de site et tarifées.

Ces quelques éléments démontrent, si besoin est, qu'une démarche isolée, surtout dans ce domaine est coûteuse, et à terme vouée à l'échec.

**La PUBLICITE** classique est coûteuse, et le coût du juste investissement par rapport aux retombées attendues parait difficile à déterminer. Le délai s'écoulant entre la décision d'investissement et le retour est beaucoup trop long pour coller à la réalité commerciale. Ce canal publicitaire, malgré tous ses défauts, ne peut actuellement être négligé, mais le budget consacré doit décroître au même rythme que l'utilisation qui en est faite par la clientèle.

Le but d'easydem.com est de distribuer, à terme, les produits commerciaux des métiers du déménagement uniquement par le canal INTERNET, où la gestion du budget publicitaire est beaucoup plus aisée.

L'action décidée pouvant être *mise en ligne immédiatement*, le retour sur investissement est quasiment instantané.

Le résultat est aussitôt mesurable, et les corrections qui pourraient s'avérer judicieuses peuvent être pratiquées sans délai.

**En CONCLUSION**, *la nouvelle économie est la commercialisation de produits industriels ou de services. Il n'y a aucune raison pour que les métiers du déménagement fassent exception à la règle.*

*Cette nouvelle donne permet aux entreprises les plus dynamiques de continuer à surfer sur une vague porteuse, et aux jeunes entreprises émergentes qui sauront saisir cette opportunité de connaître une progression que l'on rencontre peu de fois dans un siècle.*