

LE MARKETING DIRECT, AU-DELA DE LA STRATEGIE, LE MOTEUR DE DEPANORDI.

Du simple tract sur les pare-brise en 2004 au Road Show pour l'ouverture de sa 3ème agence, le Marketing Direct accompagne l'équipe depuis la création de Dépanordi.

En 2004, après avoir subi d'importantes pertes suite à une fraude internationale aux CB sur leur site de E-Commerce, Rémy et Sylvie Palet, totalement ruinés, n'eurent d'autre choix que de repartir de zéro.

L'idée de départ est solide : De plus en plus d'ordinateurs dans les foyers, mais un gros problème de service après-vente.

Le concept Dépanordi, dépannage informatique à domicile, est né.

Seul souci pour les créateurs, pas de financement pour la communication. C'est avec une mise de départ de 500 euros qu'ils sont aujourd'hui à la tête d'une PME florissante, une troisième agence à Lyon et des dizaines de candidats à la franchise.

L'histoire a commencé avec un scooter et 10 000 tracts déposés sur les voitures et dans les boîtes aux lettres, et cette politique de marketing direct, en constante évolution, reste aujourd'hui le principal moteur de l'essor de l'entreprise.

Depuis, chaque nouvelle ouverture fait l'objet d'une forte politique de Marketing et Communication :

- Tracts déposés sur les pare-brise
- Tracts dans les boîtes aux lettres
- Buzz Marketing
- E-Mailing
- Road Show
- Flyers distribués par des hôtesse
- PLV

En parallèle :

- Relations presse
- Insertions publicitaires dans les suppléments régionaux
- Animation visuelle sur pagesjaunes.fr

Les outils sont simples, mais leur efficacité prouvée conforte le sentiment premier des dirigeants : Investir de plus en plus dans le marketing direct pour atteindre les objectifs fixés pour fin 2009 : ENTREE SUR LE MARCHE BOURSIER ALTERNEXT

En Mars 2008, à l'occasion de l'ouverture de l'agence de Lyon, Dépanordi investit les rues de la ville avec des camions publicitaires et des hôtesse. Pendant quatre jours, la marque sera visible dans toute l'agglomération. Une étape de plus que Dépanordi vient de franchir, dans une logique de progression en terme de marketing direct.

A propos de Dépanordi :

Dépanordi est une société spécialisée dans le dépannage, l'assistance et la formation informatique à domicile. Sa formule « assistance annuelle illimitée à domicile* » unique en Europe, doublée de l'agrément Loi Borloo relatif aux services à la personne ont propulsé Dépanordi à la place de leader de ce secteur à Marseille. Aujourd'hui, outre Marseille, Paris Boulogne et Lyon en agences propres, Dépanordi développe de nombreuses franchises (Toulon, Pau, Toulouse, Bordeaux, Brives, Montpellier, Strasbourg et Colmar) .