

Le Groupe RHINOS organise sa stratégie autour de sa relation client, pérenne d'année en année

Le Groupe RHINOS, spécialisé dans l'animation de réseaux, profite du numéro de février d'Action Commerciale pour présenter ses meilleurs vœux à ses clients historiques et pour accueillir, comme il se doit, les nouveaux.

Pierrick BRIAND, Président du Groupe RHINOS, qui, à l'aide de ses équipes, instaure depuis plusieurs années une relation de confiance avec ses clients, fait état des grands projets qui se profilent déjà à l'horizon 2010.



Pierrick BRIAND
Président
Groupe RHINOS

Pourquoi cette prise de parole, d'habitude consacrée aux témoignages clients ?

« Je souhaitais, en premier lieu, profiter du mois de janvier pour souhaiter aux clients de l'agence une excellente année 2010. Par ailleurs, il me semblait indispensable de remercier ceux qui nous témoignent depuis plus de 10 ans leur confiance. Enfin, nous souhaitons manifester notre enthousiasme à l'égard des nouveaux clients que nous sommes heureux d'accueillir. Dès le mois prochain, "l'Instant RHINOS" consacrera de nouveau ses colonnes aux témoignages clients. En outre, dès que les nouveaux projets auront vu le jour, nous ne manquerons pas de solliciter "ces nouveaux venus" pour recueillir leurs impressions et leurs remarques. »

Les perspectives pour 2010 s'annoncent donc très satisfaisantes ?

« Conformément à nos attentes, nos fidèles clients nous ont fait part de leur souhait de poursuivre notre collaboration. Je suis donc très heureux d'annoncer qu'en 2010, RHINOS reconduira tous les programmes de motivation, fidélisation et parrainage avec de nombreuses caisses régionales de banques et compagnies d'assurances.

Tous les projets entrepris l'année dernière sont d'actualité en 2010. Les outils et les plateformes web développés sur-mesure pour nos clients continuent d'évoluer techniquement, bien entendu. Car enrichir avec de nouvelles fonctionnalités les interfaces que nous proposons ou changer le graphisme des produits RHINOS est l'essence même de notre approche et de notre stratégie commerciale.

Le Groupe RHINOS s'efforce d'être toujours en phase de développement pour demeurer au plus près des problématiques de ses clients. »

Quelles sont les nouvelles demandes des clients "historiques" de l'agence ?

« Le Groupe RHINOS intervient de plus en plus dans des opérations de fidélité et de parrainage auprès de clients pour lesquels il déployait jusqu'alors essentiellement des actions d'animation de leur réseau interne.

Il s'agit là de marchés récemment acquis auprès de nos fidèles clients. Cela représente dans notre portefeuille de clients captifs, une progression de + 20% du chiffre d'affaires du groupe soit 3,5 millions d'euros de CA.

Ces opérations supplémentaires attestent la confiance que nos clients continuent de nous témoigner. Cela prouve également l'importance qu'ils accordent à notre expertise et réactivité.

« Les opérations supplémentaires demandées par nos clients attestent la confiance qu'ils continuent de nous témoigner »

Le Groupe se réjouit de bénéficier d'une telle progression relative à la relation sereine qui s'inscrit dans le temps avec ses clients historiques.

Le professionnalisme, le sérieux et l'écoute dont fait preuve le Groupe RHINOS depuis sa création paient : aujourd'hui nous avons gagné 13 nouveaux marchés. Ce qui conforte notre position parmi les acteurs majeurs dans le secteur de l'animation de réseaux. »

Comment expliquez-vous ce "boom" de l'agence en matière de nouveaux contrats ?

« Le Groupe RHINOS a su convaincre des prospects de taille sur de nouveaux segments. Je pense notamment à de gros clients dans le négoce, l'automobile, l'industrie pharmaceutique.

Nous continuons de gagner des parts de marché dans le secteur bancaire.

Nous devons notre développement commercial au gain de visibilité et notoriété qui s'articule autour de 3 grands axes. Le premier, qui génère 40% de notre chiffre d'affaires, est indéniablement issu du marketing viral. Nos clients sont très satisfaits de leur collaboration avec RHINOS et parlent de nous à d'autres clients. Nous profitons, d'ailleurs, de cette tribune pour leur adresser nos sincères remerciements. Le second, qui représente 30% du chiffre de l'agence, est dû au travail de longue haleine de notre Directeur Commercial Julien FORGET et de son équipe.

Enfin, le dernier axe est intimement lié au plan de communication que nous avons amorcé avec le magazine Action Commerciale. Quelle meilleure preuve d'efficacité que le témoignage d'un client satisfait et son feed-back ? C'est la raison pour laquelle nous entendons bien réitérer l'expérience de l'année écoulée et donner à nos clients l'occasion de s'exprimer dans "l'Instant RHINOS" les prochains numéros » ■

Retrouvez cet article sur :
www.rhinos.fr/instantrhinos

GROUPE RHINOS
www.rhinos.fr

Siège La Rochelle
Rue Joseph Cugnot 17180 PERIGNY

Agence Commerciale
33 rue du Faubourg St Antoine
75011 PARIS

Tél : 05 46 34 51 24
Email : contact@rhinos.fr

Toutes les équipes de RHINOS vous souhaitent une excellente année 2010 !



Et remercient tous leurs clients pour leur confiance et leur fidélité !

GROUPE RHINOS

Repères

Activité :
Agence de motivation

Agences :
La Rochelle et Paris XI^e

Effectif :
45 collaborateurs

Chiffre d'affaires :
12 millions d'euros