



Paris, Février 2008

Communiqué de presse

ChronoMicro annonce un nouveau programme de support pour ses franchisés lors de sa convention annuelle de février

ChronoMicro, premier réseau de franchises spécialisé dans le dépannage informatique pour les particuliers comme pour les PME, renforce sa qualité de service à destination de son réseau de franchisés en proposant un nouveau programme d'aide au développement commercial.

Afin d'accompagner rapidement ses franchisés dans le développement de leurs parts de marchés sur leur zone de chalandise, la tête de réseau de ChronoMicro a mis en place une nouvelle stratégie différenciatrice reposant sur un ensemble d'actions complémentaires à forte valeur ajoutée.

Dans ce contexte, ChronoMicro annonce la mise en place de campagnes de phone marketing qui auront pour principale mission de qualifier de nouveaux projets pour les franchisés, notamment sur la cible entreprise PME/TPE, mais également de présenter les prestations proposées par les franchisés. Ce premier dispositif sera complété par des campagnes d'e-mailing régulières et géographiques.

A noter que ces dernières informeront régulièrement les clients et prospects des nouveaux accords et services proposés par les franchisés. Au travers de ces prestations externalisées de génération de leads commerciaux, ChronoMicro a pour ambition de se positionner comme le seul réseau d'assistance informatique à proposer à ses franchisés un service leur permettant d'accéder à des opportunités qualifiées dès l'ouverture de leur point de vente.

Au-delà de ces premiers éléments, ChronoMicro s'est également adjoint les services du cabinet Levito, expert en développement commercial, qui aura pour mission de définir un plan de formation et d'accompagnement commercial à destination des franchisés.

Il sera également créé des groupes de travail réunissant le management de ChronoMicro, les franchisés et des experts externes qui devront réfléchir sur l'évolution des offres commerciales de ChronoMicro, leur attractivité et leur adéquation au regard des demandes formulées par les clients. Ces rencontres seront également l'occasion d'analyser les remontées terrain et de définir des axes d'amélioration continue afin d'améliorer la qualité de service proposée.

Pour accroître sa visibilité et offrir à ses franchisés des supports d'aide à la vente personnalisés, ChronoMicro a également étoffé ses équipes éditoriales et artistiques internes qui proposeront gratuitement aux franchisés la création numérique de leurs visuels publicitaires... Ces différentes actions viendront compléter la palette de services déjà proposée et confirment l'engagement de la tête de réseau dans l'amélioration continue de sa qualité de service à destination des franchisés. L'orchestration des relations avec les franchisés sera entreprise notamment par Didier Hugues qui a été récemment nommé Animateur réseau.

A propos de ChronoMicro

ChronoMicro est le premier réseau national d'assistance et de dépannage informatique, il est structuré en réseau de franchises capables d'effectuer des interventions de proximité au domicile des particuliers, des travailleurs indépendants et des petites entreprises soucieuses de confier le support des nouvelles technologies à des professionnels compétents, accessibles et réactifs. Son concept est entièrement tourné vers le service clients et il tient ses engagements, délai d'intervention sous 4h, compétences techniques multiples, conseils et professionnalisme. L'enseigne ChronoMicro capitalise 7 années d'expérience dans l'assistance et le dépannage informatique de proximité et est agréé par l'état dans la cadre de la loi aux services à la personne. <http://www.chronomicro.com/>

Contact Presse : Agence MyNtic-PR – contact@myntic-pr.com

Contact Enseigne ChronoMicro :

Stéphanie Thabart – stephanie@chronomicro.com - Tél : 0143182288 Chronomicro
Invest 6 rue Salneuve 75017 Paris