



## Interview Monsieur Monbel, franchisé i-Prisma, Flash Dimension et Mag'ink



### **Franchise Domicile : Quand avez-vous commencé votre collaboration avec Franchise Domicile ?**

J. Monbel : Cela date de Juin 2006, avec la franchise Flash Dimension. Je réside à Douai et ma zone de chalandise englobe plusieurs villes autour de mon lieu de résidence. Elle compte approximativement 400 000 habitants.

### **F.D : Quel statut avez-vous choisi pour démarrer votre activité ?**

J. M : J'ai monté une Sarl, mais pour des raisons pratiques mais aussi pour réduire les coûts, je suis passé en Auto Entreprise. Je ne le regrette pas...

### **F.D : Globalement, êtes-vous satisfait de vos résultats ?**

J.M : Après quelques semaines, le temps de trouver mes repères, j'étais plutôt satisfait, oui.

### **F.D : Quelques chiffres ?**

J.M : Il est toujours délicat de parler chiffres, n'est-ce pas ? Très sincèrement, je suis satisfait. Mes résultats ne doivent pas être mauvais... étant donné que j'ai su « m'offrir » l'ensemble des concepts de Franchise Domicile.

### **F.D : Utilisez-vous tous les moyens proposés par Franchise Domicile pour commercialiser les produits ?**

J.M : Non, je suis un homme de terrain. J'aime le contact. Je travaille donc exclusivement en prospection directe. Je n'utilise ni internet et peu le dépôt-vente.

### **F.D : Quels conseils donneriez-vous pour réussir dans ce domaine d'activité ?**

J.M : J'ai trois conseils à donner : travailler, travailler et travailler. Les produits i-Prisma, Flash Dimension ou Mag'ink, il suffit de les montrer pour les vendre. Plus vous vous montrez, plus vous les vendez. L'impact visuel de la gamme fait le reste.

### **F.D : Où en êtes-vous aujourd'hui ? Profitez-vous des nouvelles franchises que vous propose Franchise Domicile ?**

J.M : Oui, je surveille les nouveautés de Franchise Domicile. Et bien souvent, j'intègre leurs nouveautés à mon catalogue.

### **F.D : Pour quelle raison ?**

J.M : Simplement parce que je suis satisfait des produits qui s'adressent tous à la même clientèle. C'est une gamme complète et en devenir.



**F.D : Que pensent vos clients de ces produits ?**

J.M : Ils sont tous impressionnés par le côté brillant, éclatant des produits. Ce qui est encourageant, c'est que mes clients sont satisfaits. J'en ai pour preuve qu'ils reviennent plusieurs fois vers moi pour passer des commandes. Les occasions pour mes clients pour offrir à leur entourage mes produits sont les naissances, les mariages, les communions, les anniversaires... et aussi les événements moins heureux comme les décès.

Mes clients apprécient aussi le côté innovant des produits. Aussi, tous sont agréablement surpris de se voir remettre le produit dans un écrin. C'est un détail, mais qui fait une grande différence.

**F.D : Les produits i-Prisma font-ils de l'ombre à ceux de Flash Dimension ou Mag'ink?**

J.M : Absolument pas, au contraire. C'est une question de goûts et de couleurs. L'important, c'est d'avoir une vraie offre, une diversité de produits.

**F.D : Quel est profil type de vos clients ?**

J.M : A vrai dire, il n'y a pas de profil type. Je vends mes produits à tout genre de personnes, quelle que soit leur « classe sociale ».

**F.D : Votre service a-t-il évolué depuis le départ ?**

J.M : Oui, je propose aujourd'hui un service retouche photo, que je ne facture pas. C'est un moyen pour fidéliser ma clientèle.

Aussi, en fonction des événements, j'adapte les produits : fêtes de pères, des mères, St Valentin... Cela plaît énormément.

**F.D : Après plusieurs années de collaboration avec Franchise Domicile, qu'avez-vous à dire ? Etes-vous satisfait de l'assistance et les engagements ont-ils été respectés ?**

J.M : Pour être clair, si je devais recommencer, je le ferais. Les formations, Flash Dimension, i-Prisma et Mag'ink se sont parfaitement déroulées. Il y a un vrai savoir-faire de transmis. Et l'assistance est de bonne qualité... Il est aussi très rassurant de savoir que la tête de réseau travaille à la mise au point de nouveautés. J'envisage l'avenir avec de la sérénité.