

# Interview du franchisé de **PRINK**

## **VILLENEUVE D'ASCQ**

Nom : **Pruvost**

Prénom : **Rudy**

Adresse : **153 Rue Jean Jaures**

Tel : **09.50.69.85.76**

Ville : **Villeneuve d'Ascq**

E -mail : **villeneuve@prink.fr**

### **1) Comment êtes-vous devenu franchisé Prink ? Et pourquoi avez-vous décidé d'adhérer à votre réseau?**

J'ai décidé de devenir franchisé Prink pour plusieurs raisons :

1/ je savais que le marché de vente d'encre aux particuliers était en développement

2/ je voulais apporter mes compétences dans un métier d'avenir (8 ans d'expérience en maintenance et recyclage cartouches laser)

3 / je voulais un gage de sérieux et de qualité

en connaissant mon associé (Mr Verbeken ) j'ai tout de suite compris la mentalité de la franchise Prink , sa façon de vendre et d'aborder le client avec professionnalisme et simplicité

4/ j'ai choisi Prink en franchise pour toutes ces raisons

5/ en voyant le consommable se développer en grande surface (notamment en générique ou compatible) je me suis vite rendu compte qu'il n'y avait pas de vendeur qualifié pour aider à choisir le produit le mieux adapté

### **2) Comment pensez-vous que les clients perçoivent l'enseigne ?**

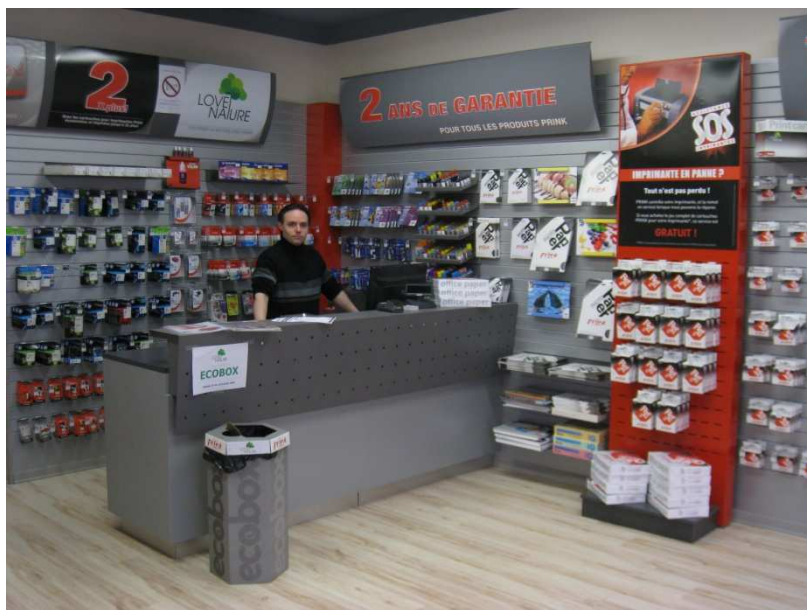
Les clients perçoivent l'enseigne comme une enseigne professionnelle adaptée à leurs besoins en encre , ils savent qu'en entrant dans mon magasin ils auront affaire à un professionnel soucieux de leur apporter les meilleurs conseils possible et une solution adaptée à leur demande

**Pour vous, en tant que franchisé, quels sont les atouts de l'appartenance au réseau Prink ?**

Une tranquillité sur les produits, (garanti deux ans) un suivi constant et efficace quand on a un problème soit avec une imprimante soit avec une cartouche

Le même suivi est effectué pour toute demande concernant l'acheminement de nos colis, de plus des mails réguliers sur l'évolution du marché et sur les nouveaux produits

Lors de la mise en place du magasin nous avons été accompagné à 100% sur toutes nos démarches choix du local , aide pour le dossier de banque .



### 3) Comment se porte votre activité aujourd'hui ? Rencontrez-vous des difficultés ?

Mon activité aujourd'hui se porte bien , d'après les chiffres transmis je suis le deuxième meilleur démarrage de France ,

en novembre 1893 euros de ventes 53 de marge (ouverture le 13 novembre)

en décembre 5573 euros de ventes 42 de marge

en janvier 7485 euros de ventes 41 de marge

en février 7947 euros de ventes 41 de marge

en mars 10553 euros de ventes 40 de marge

Etant seul en magasin je gère facilement tout ce qui peut arriver au jour le jour ; le réassort des stocks se fait facilement et le suivi de mes clients est régulier (lors de commandes ou le produit n'est pas en stock ).

De plus je fais partie des magasins pilotes pour le projet « SOS Imprimantes » .La maintenance des imprimantes est aussi importante, cette activité a démarré en décembre et je me rends compte qu'elle fidélise ma clientèle. Un client qui a un problème d'imprimante et ne sait pas où aller , a l'avantage en venant dans un magasin Prink d'avoir en face de lui un professionnel qui peut régler son problème (bouchage papier , tête d

impression bouchée) Le fait de pouvoir dépanner le client l'amène facilement à revenir dans l'enseigne ou il a été dépanné et en général en parle autour de lui.

Depuis l'ouverture j'ai dépanné 40 imprimantes, 5 imprimantes n'ont pas pu être réparées à cause de la vétusté du matériel.

Dans mon secteur je n'ai pas de concurrence, car nous avons étudié le secteur avant de nous implanter.

Pour le moment je ne rencontre aucune difficulté tout est très bien géré

#### 4) Quel est le principal conseil que vous donneriez à quelqu'un qui veut devenir franchisé dans votre métier ?

Mon principal conseil serait : allez-y, lancez-vous !!!!

#### 5) En Conclusion, êtes-vous satisfait d'être franchisé Prink ?

En conclusion je suis non pas satisfait d'être franchisé mais fier de l'être car la franchise Prink nous donne tous les atouts pour réussir

