



Alger, le 12 décembre 2004

Djezzy fête ses 3 millions d'abonnés avec ses points de vente

C'est une grande première en Algérie, du moins dans le monde de la téléphonie mobile : pour fêter l'événement des 3 millions, Djezzy a réuni le 12 décembre 2004 dans un grand hôtel Algérois, autour d'un dîner-spectacle relevé, plus de 700 points de vente de l'Algérois ! Il s'agissait pour le leader de la téléphonie mobile, de montrer sa reconnaissance à ceux qui l'accompagnent depuis le lancement, le 15 février 2002, de son réseau commercial, le premier de cette importance en Algérie.

De la chanson, avec entre autre, une vedette du chaabi, du rire, un dîner fin gourmet, voilà le menu qui a rassemblé 700 membres de la grande famille Djezzy. Le tout dans une ambiance conviviale et chaleureuse sur fond de rassemblement de tous ceux qui ont permis, du moins dans l'Algérois (les mêmes événements sont prévus pour l'est et l'Ouest), à Djezzy et ses partenaires d'atteindre en moins de trois ans, après le lancement de son réseau, la barre historique de plus de 3 millions d'abonnés et d'engager ainsi en profondeur une démocratisation du marché dont bénéficie aujourd'hui, directement ou indirectement, chaque Algérien.

Pour Hassan Kabbani, Directeur Général de Djezzy, cette soirée traduit l'intérêt qu'accorde l'entreprise aux rapports avec ses partenaires. Car au delà, du spectacle, cet événement a été aussi un lieu d'écoute et de dialogue interactif, une sorte de brainstorming autour des valeurs phares de l'entreprise : Confiance, fidélité et performance, entre autre.

Pour le premier dirigeant d'OTA, Djezzy et ses partenaires est l'équipe gagnante. « Si nous sommes leader, c'est grâce à vous ! Chacun de vous est un leader ! », lancera-t-il. Pour M. Kabbani, dont l'arrivée à la tête de Djezzy s'est traduite par 2 nouveaux millions d'abonnés Djezzy en une année, l'objectif c'est de consolider notre position de leader sur un marché à fort potentiel.

Les arguments : le meilleur et le plus important réseau d'Algérie qui couvre plus de 83% de la population, une stratégie commerciale de proximité qui a fait ses preuves avec plus de 3 000 points de vente de métier engagés et déterminés à commercialiser et à promouvoir les produits et services de Djezzy.

Le Directeur des ventes de Djezzy, Abdenour Haouati mettra, lui, l'accent sur la démocratisation du marché du mobile : « des frais d'activation divisés par dix et ce qui était un luxe est devenu accessible à tous les Algériens quel que soit leur rang social ou leur revenu ». La clé du succès ? Pour M. Haouati c'est le fruit d'un certain nombre d'actions initiées ces dernières années au profit des distributeurs et des points de vente:

- mise à la disposition de notre réseau de produits et d'offres variées et répondant aux demandes de sa clientèle, et leur permettant de multiplier leurs chiffre d'affaire par l'intermédiaire aussi bien de la SIM et de la recharge, que du téléphone et autres accessoires,
- mise en place d'un centre d'appel entièrement dédié aux préoccupations des Points de vente,
- mise en place une équipe d'animateurs de proximité formée et chargée de soutenir, d'encadrer et d'orienter les points de vente,
- soutien de toutes les campagnes promotionnelles par des supports (affiches, flyers, fiches tarifaires...),
- session de formations dédiées aux commerciaux des distributeurs et des points de vente destinées à informer sur notre présence, à expliquer nos produits, nos offres et à les doter d'un argumentaire de vente à même d'optimiser le rendement de leur vendeurs,
- conception et distribution d'un guide de l'utilisateur destiné à assister le vendeur à prendre en charge nos abonnés et à l'information du grand public,
- institution de flash info et de notes destinés à l'actualisation de l'ensemble du réseau sur nos produits, nos offres et nos tarifs,
- lancement de réunions distributeurs/points de vente avec objectif d'améliorer la communication entre les membres de notre réseau,
- lancement de concours destinés à motiver nos points de vente et à compenser leurs efforts (les gagnants du concours « été » recevront ce soir leurs cadeaux),
- lancement d'un projet d'aménagement de points de vente.

Le même intervenant annoncera des actions immédiates comme la commercialisation des services GPRS et MMS, l'extension et optimisation de la couverture réseau, ainsi que l'intensification du programme d'aménagement de points de vente

Enfin, le directeur des ventes de Djezzy rendra un hommage appuyé aux sept distributeurs et à leurs points de vente : « Nous sommes fiers de vous ! Nous avons gagné 3 millions. Nous en gagnerons d'autres millions tous ensemble ! ».

Et comme à Djezzy les meilleurs sont toujours primés, des dizaines de points de vente ont été récompensés pour leurs performances : fax modem, ordinateurs et voyages au soleil leur ont été offerts !

Le mot de la fin revient à un point de vente, qui est reparti avec un beau cadeau : « Avec Djezzy on est toujours gagnant ! ».