

Ripsteer crée un nouveau modèle de partage et de collaboration consommateurs/prestataires

En quelques années, les Français se sont appropriés Internet, ses nouvelles technologies et ses nouveaux outils jusqu'à changer leurs habitudes de consommation et bousculer les codes du marketing.

En quelques clics désormais, la sphère d'influence du consommateur - et par conséquent son appréciation - ne s'astreint plus au coin de la rue ou aux frontières d'une région ou d'un pays.

Si le pouvoir du consommateur sur la réputation d'une entreprise quel que soit son domaine a toujours existé, l'essor d'Internet et des nouvelles technologies l'a décuplé à l'instar de l'accroissement de son audience.

Par exemple, un client satisfait recommande une entreprise auprès de 5 personnes quand un client insatisfait dit du mal de l'entreprise à 10 personnes (*source : enquête E-Réputation 2015*). Autre fait, 84% des clients déclarent se fier en priorité aux recommandations de leurs pairs dans le choix d'un produit ou d'un service et plus d'un quart des clients utilisent leur smartphone en magasin (*sources : enquête E-Recommandation et Baromètre du marketing mobile 2015*).

Fort de ces constats, le chaland devenu consomm'acteur, aspire à une économie collaborative où le partage serait le fer de lance du consumérisme.

Aux côtés du *crowdfunding*, le *crowdsourcing* fait ainsi partie de ces nouvelles formes de contribution auxquelles peuvent participer les consommateurs et internautes en étant, parfois, récompensés.



Ripsteer, la 1ère communauté de partage des prestataires de confiance

Convaincu que la transparence est la valeur phare des bonnes pratiques de cette nouvelle relation entre entreprise et consommateur, Thierry Hocquerelle, dirigeant de IBConsult'in et spécialiste depuis 15 ans dans la mise en place de la qualité et de la performance dans l'entreprise, lance le 25 avril 2017 [Ripsteer](#), un réseau communautaire de confiance et de référence pour tous les internautes qui cherchent un prestataire de services de qualité, validé et tester par les autres.



Thierry Hocquerelle fondateur de Ripsteer, souligne,

Aujourd'hui, l'internaute, potentiel client, fait davantage confiance aux avis laissés par ses pairs qu'aux informations communiquées par l'entreprise ou la marque elle-même. Non seulement, les entreprises sont soumises à une plus grande mise en concurrence, par la comparaison des prix facilitée par Internet, mais également à une évaluation permanente. Parce qu'ils peuvent partager avec les internautes leur expérience client, vanter ou dénigrer tel produit ou tel service, les clients ont un réel pouvoir d'influence sur la notoriété et la réussite des entreprises.

Face aux nouveaux comportements des clients, mieux informés et plus exigeants, les pratiques de communication et de marketing usuelles sont en passe de devenir obsolètes, ou tout au moins ne suffisent plus à répondre à leurs attentes. Consom'acteurs, les clients souhaitent en effet être partie prenante dans le développement de l'entreprise. À l'image d'une économie collaborative et de partage, la communication devient interactive et bilatérale.



Thierry Hocquerelle poursuit,

Le consommateur a le pouvoir de donner des recommandations, des prescriptions, en bref d'influencer les décisions d'internautes, faisant partie ou non de son entourage, qui accorderont à ses propos plus de

confiance qu'à n'importe quel message à caractère publicitaire. Point de rencontre entre le consommateur et l'entreprise, cette forme de crowdsourcing doit désormais s'inscrire dans un cadre de confiance, rigoureux où chacun y trouve son intérêt.

Parce que le service nécessite, plus que n'importe quel produit, d'être évalué par les clients afin que les internautes trouvent en toute confiance un prestataire de qualité et que les entreprises puissent faire valoir leur savoir-faire, Thierry Hocquerelle a imaginé un concept innovant : Ripsteer. Fondé sur le modèle de réseau communautaire, Ripsteer permet aux particuliers et aux professionnels prestataires de services d'établir une relation gagnant/gagnant en toute transparence.

Ripsteer : partage d'information et activité communautaire monétisée

Parce que tout le monde a régulièrement besoin de trouver des artisans compétents et qu'il existe forcément des talents méconnus près de chez soi, Thierry Hocquerelle a imaginé la 1ère communauté de partage des prestataires de confiance. Après plusieurs mois de recherche et développement, il lance aujourd'hui Ripsteer.



Thierry Hocquerelle confie,

Ripsteer a pour vocation de devenir un puissant réseau communautaire de confiance et de référence pour tous les internautes qui cherchent un prestataire de services de qualité, validé, testé et recommandé par les membres. En adéquation avec les nouveaux comportements des clients, leurs attentes, et les besoins de visibilité et de reconnaissance des entreprises, Ripsteer propose un modèle basé à la fois sur le partage, la transparence et la relation gagnant/gagnant.

Sur Ripsteer, chaque membre peut en effet partager son carnet d'adresses des prestataires qu'il a testé et ainsi :

1. aider les autres membres à trouver facilement un prestataire de confiance,
2. participer activement à la notoriété et à la reconnaissance du savoir-faire des entreprises testées,
3. associer et intégrer ses besoins à des demandes d'achats groupés,
4. être récompensé pour ses contributions, sous forme de bons de réduction.

Avec Ripsteer, les internautes disposent d'un nouvel outil, convivial, simple et efficace pour en quelques clics trouver un prestataire de service de qualité, sélectionné et validé par les membres.



Déménageurs, plombiers, serruriers, conseils juridiques, décoration, jardinage, assurances, conseils financiers, immobilier... Pour tous les services, les Français vont adorer Ripsteer !

En bref, Ripsteer, c'est...

Pour les consommateurs :

Partager et valoriser en bons de réduction son carnet d'adresses de prestataires de confiance (plus le consommateur exprime son opinion et partage ses expériences clients, plus il gagne de bons de réduction).

Faire appel à des prestataires de confiance recommandés par les autres membres.

Bénéficiaire de services sûrs, simples et pratiques (réservation, devis, paiement en ligne sur PC, tablette et smartphone).

Profiter de promotions tout au long de l'année.

Pour les professionnels :

Créer sa vitrine 2.0 sur la plus grande avenue numérique de sa ville pour gagner en visibilité et générer du trafic ciblé.

Accélérer sa transition digitale en proposant à la clientèle connectée des fonctionnalités digitales avancées (chat en live, devis et prise de RDV en ligne, sms de confirmation, appli mobile).

Développer sa nouvelle clientèle digitale grâce au système de recommandation numérique de la communauté.

Piloter son carnet de commandes pour assurer une croissance constante.

Lisser ses commandes tout au long de l'année et en finir avec les périodes creuses.

Bénéficiaire du système de paiement en ligne pour sécuriser son chiffre d'affaires.

Pour en savoir plus

Dossier de presse : <http://www.relations-publiques.pro/wp-content/uploads/dp/ripsteer.pdf>

Site web : <https://www.ripsteer.com>

Facebook : <https://www.facebook.com/Ripsteer.Services/>

Twitter : <https://twitter.com/ripsteer>

Youtube : https://www.youtube.com/channel/UCtI4Y3DVRo_YncNgg-sHvjw

Contact presse :

Thierry Hocquerelle

E-mail : thierry.hocquerelle@ripsteer.com

Tél. 06 20 26 31 08