

# HOME

## L'invité du mois



# “ IAPLUSKA

## Le déménagement 2.0

### Comment est né IapluKa ?

Je travaille dans le domaine du déménagement et du stockage depuis plus de 10 ans. Les clients que je rencontrais étaient pour la plupart stressés, angoissés ou perdus.

Déménager est éprouvant physiquement et mentalement. Il s'agit de la 3ème cause de stress des ménages Français.

J'ai voulu faciliter cette étape de vie qui concerne chaque année 3 millions de foyers en France.

### Vous nous expliquez le déménagement 2.0 ?

C'est une nouvelle façon d'appréhender un déménagement.

En général, il faut prendre RDV avec tous les intervenants, comparer les prix et s'occuper de toutes les démarches administratives. Cela nécessite beaucoup de temps et d'énergie, c'est anxiogène. Avec IapluKa, les clients ont un seul RDV et un seul intervenant qui s'occupe de tout de A à Z. Ils déménagent moins cher, sereins et n'ont absolument rien à faire !

### Alors pourquoi moins cher du coup vu le service premium ?

IapluKa ne travaille qu'avec d'excellents professionnels avec lesquels les tarifs sont négociés d'avance. Ils économisent ainsi sur plusieurs aspects de leur déménagement.

En plus de gagner du temps, ils gagnent de l'argent et la sérénité n'a pas de prix !

### Concrètement quelles sont vos missions ?

Il s'agit d'un ensemble de prestations à la carte qui facilite le déménagement. En fonction des clients cela peut être :

- Débarras de maison
- Ménage
- Fournitures d'emballage
- Solution de stockage
- Transfert des abonnements électricité, eau ou internet.
- Petits travaux

Le client décide de quoi il a besoin et IapluKa gère tout le reste.

### Vous avez des partenariats avec les professionnels de l'immobilier, que leur apportez-vous ?

Effectivement, il y a beaucoup de synergies entre mon métier et celui des agences immobilières ou des constructeurs de maison.

Proposer une solution de déménagement clés en main, c'est répondre à une réelle problématique de leurs clients.

L'agent immobilier change son image de marque et rentre dans l'ère du service +++.

Il s'agit vraiment d'apporter une solution complète sur toute la phase de transition du client, de l'habitat au déménagement et de maintenir le lien avec le client même après la vente.

### Quels sont vos valeurs ajoutées et comment vous différenciez-vous ?

Avant tout, je dirais l'expertise. Je suis vraiment issue de ce milieu. Je connais les acteurs du métier et toutes les astuces pour en faire profiter mes clients. Ensuite, je suis orientée service. Je vais à la rencontre des gens pour comprendre leurs attentes et estimer leur volume. Je ne me contente pas de fournir des devis comparatifs. Je gère et coordonne toute la mission jusqu'au jour J. Même les contrats d'énergie arrivent prêts à être signés dans la boîte aux lettres.

Enfin, je ne travaille qu'avec des partenaires et des prestataires locaux. Ils sont bien souvent moins chers et plus réactifs.

### Quel est le dernier conseil que vous ayez reçu ?

Il s'agit d'une citation inspirante de Johann Wolfgang Von Goethe partagée par Coworkees la plateforme de mise en relation des freelances et des entreprises

« Ne faites pas de trop petits rêves car ils n'ont pas le pouvoir de faire avancer les hommes ».

Elle m'a boosté dès le début de la semaine !



IAPLUSKA  
info@iapluska.com  
www.iapluska.com