

Joué Les Tours, le 3 septembre 2012

Services Automobiles :

**ABS (Activ'Business Solutions+) lance un site Internet d'estimation
du POTENTIEL CLIENTS d'un ATELIER APRÈS-VENTE
pour démontrer la pertinence de sa solution « AtelierFID+ »**

Jean-Luc COURTIN et Philippe BARLIER innovent en créant Activ'Business Solutions+, division automobile de la société ABS Informatique+, et en proposant aux professionnels de l'automobile de visualiser immédiatement sur Internet l'estimation du potentiel d'accroissement de chiffre d'affaires de leur(s) atelier(s) après-vente, en accédant gratuitement au simulateur : <http://abs.dyndns.fr/simulateur.php>

Simple et rapide : uniquement 6 valeurs clés de l'atelier après-vente à saisir !

Ce simulateur est issu de la capitalisation d'expérience de Activ'Business Solutions+ et de Client-UP, qui développent la solution **AtelierFID+** dont l'objectif est d'augmenter le nombre d'entrées atelier (par l'amélioration du taux de fidélité des automobilistes particuliers).

La solution de marketing relationnel prédictif local **AtelierFID+**, a pour enjeu de « réveiller » le chiffre d'affaires qui « dort » dans les fichiers clients des ateliers après-vente en activant le patrimoine d'une clientèle de proximité qui se révèle fort infidèle lorsque qu'elle n'est pas traitée avec efficacité.

Eprouvée depuis plus de 15 ans, cette solution (utilisée par plus de 750 ateliers après-vente en France) s'avère particulièrement rentable : «En après-vente automobile, 1 euro positionné dans des actions de marketing relationnel de proximité, permet de générer en moyenne 4 euros de marge, en moins de 30 jours».

Dans le contexte d'un marché après-vente en France qui se contracte fortement ces dernières années (volume entrées atelier = -23% entre 2006 et 2011 - source : GIPA) et des prévisions de baisse de 24% en volume à l'horizon 2020 (selon le CNPA - étude TCG Conseil) il demeure crucial que les professionnels réfléchissent à l'opportunité d'activer le **CAPITAL CLIENT(S)** de leur(s) point(s) de vente, par des actions locales de fidélisation-conquête afin d'augmenter (ou simplement maintenir) leur part de marché sur la zone de chalandise

Les professionnels apprécient dans la solution proposée par Activ'Business Solutions+, la simplicité de mise en place et d'utilisation, la pertinence, ainsi que les analyses chiffrées d'efficacité.

Contact Activ'Business Solutions+ – Philippe BARLIER
Tél : 06.60.36.53.47 – p.barlier@abs-informatique.com

Contact Client-UP – Patrice DELMAS
Tél : 06.25.58.01.00 – pdelmas@clientup.fr

Simulateur : <http://abs.dyndns.fr/simulateur.php>