



PUBLIREDAC

Publi-rédactionnel - 03/09/2012

## Après-vente auto : ABS s'attaque aux volumes d'entrées atelier et innove

PUBLIREDAC

**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 BARRIER innovent en créant ActivBusiness 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 ActivBusiness 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 ActivBusiness Solutions+, la simplicité de mise en place et d'utilisation, la pertinence, ainsi que les analyses chiffrées d'efficacité.

Accédez à plus d'informations sur : <http://abs.dyndns.fr/simulateur.php>



Commenter cet article | Ecrire à la rédaction | Envoyer | Imprimer

### Réactions

Aucun commentaire déposé, soyez le premier à en déposer un.



Bienvenue **PATRICE DELMAS**

[Mon abonnement à la lettre](#)  
[Déconnectez-vous](#)

[Adhérer au Club pour 300 euros H.T par an uniquement!](#)

Le contrôle technique : plus qu'un métier, une mission de sécurité.

**DEKRA** recrute partout en France  
Créateur de confiance

**Offres commerciales**

- Clarion CZ200E - CLARION
- Les incontournables de l'été avec Holts - HOLTS
- Répare Crevaison Holts - Accroche

[Voir toutes les offres](#)

**Offres d'emploi**

- Vendeur Sociétés Automobiles Premium (H/F)
- Directeur Commercial distribution automobiles Premium (H/F) Bordeaux
- Assistant(e) Marketing.

[Voir toutes les offres](#)