



Article:  
**JOURNAL de l'AUTOMOBILE**  
3 et 10 Décembre 2015

Articles  
de presse



**JournalAuto.com**  
Les Newsletters du Journal de l'Automobile

**La Quotidienne**

Jeudi 3 décembre 2015

**CONSTRUCTEURS**

**Citroën présentera un nouveau modèle lundi prochain**

Citroën a synchronisé son teasing avec la COP21 et lèvera le voile sur un nouveau...  
» Lire la suite

**Le marché américain ne faiblit pas**

Les ventes de voitures neuves ont atteint le mois dernier aux Etats-Unis leur plus...  
» Lire la suite

**Le marché italien cartonne**

Avec des ventes de VN en progression de 23% le mois dernier, l'Italie devrait boucler...  
» Lire la suite

**Les ventes bondissent de 25% en Espagne**

Bien aidé par la prolongation de la prime à la casse locale, le marché espagnol...  
» Lire la suite

**PUBLI-WEB**

**APRÈS-VENTE en CONCESSION - AtelierFID+ : Une solution simple et efficace pour lutter contre la baisse des entrées atelier !**

Fort des résultats obtenus sur plus de 100 concessions abonnées à sa solution...  
» Lire la suite

**NOMINATIONS**

- Groupe Renault  
Thierry Koskas
- Renault Argentine  
Luis Fernando Pelaez Gamboa
- Ford  
John Fleming
- Toutes les nominations

**Identifier un véhicule, c'est difficile ?**

Avec l'identification par le VIN, obtenez :

- Version
- Finition
- Options

**AUTOVISTA** Découvrir !

**EMPLOIS**

- COMPTABLE
- MAGASINIER VENDEUR CONFIRMÉ MPR
- SECRÉTAIRE COMMERCIALE(H/F) CDI
- UN(E) CHARGÉ(E) DE FACTURATION - CONCESSION DE MARQUE PREMIUM (H/F) - EN CDI
- UN(E) CHARGÉ(E) DE RECouvreMENT - CONCESSION DE MARQUE PREMIUM (H/F) - EN CD (95)
- UN(E) RESPONSABLE MARKETING SITE WEB (H/F) EN CDI

**Client-UP**  
10 rue du Colisée 75008 Paris  
Tél: 06 25 58 01 00  
Fax: 01 56 59 16 51  
[www.clientup.fr](http://www.clientup.fr)  
RCS Paris 524 522 083

**JournalAuto.com**

Le portail du Journal de l'Automobile

🏠 DISTRIBUTION CONSTRUCTEURS EQUIPEMENTIERS SERVICES EMPLOI BASE DE DONNÉES

## APRÈS-VENTE EN CONCESSION - ATELIERFID+ : UNE SOLUTION SIMPLE ET EFFICACE POUR LUTTER CONTRE LA BAISSSE DES ENTRÉES ATELIER !

Fort des résultats obtenus sur plus de 100 concessions abonnées à sa solution AtelierFID+ (\*), CLIENT-UP poursuit en 2015/2016 sa campagne de sensibilisation des dirigeants des groupes de distribution afin de leur présenter une méthode simple et efficace pour transformer leur "potentiel de clientèle" en entrées atelier.



Le spécialiste vient ainsi rassurer le réseau RA1 suite à la communication par le CNPA de l'étude après-vente auto (avril 2015) qui brosse des perspectives de baisse du marché en volume à l'horizon 2022 (-4,4% de perte de part de marché des réseaux constructeurs sur un marché en baisse globale de -7% du nombre d'entrées atelier).

CLIENT-UP apporte ainsi avec **AtelierFID+ (\*)** :

**1** - Les preuves qu'il existe un réel gisement de chiffre d'affaires en atelier, malgré le contexte actuel tendu du marché des services automobiles.

(voir simulateur en ligne : <http://simu.clientup.fr/simuup.php>)

**2** - Un outil opérationnel qui met chaque concession "en action" en améliorant de manière concrète la fidélité de ses clients automobilistes (via l'exploitation tactique des informations de clientèle du DMS).

**3** - Une ouverture à d'autres modules/outils commerciaux (CRM, Centre d'Appels, Bl...) en fournissant notamment des **LEADS INTERNES** qualifiés à transformer en ventes VO /VN.

CLIENT-UP est concepteur de solutions de marketing opérationnel en après-vente automobile. Sa démarche de fidélisation d'automobilistes a atteint en 2015 le cap des 100 concessions et 1.000 ateliers utilisateurs.

(\* ) AtelierFID+ : solution de marketing relationnel (et prédictif) local - service externalisé et managé.