



Article:
 AUTOACTU.COM
 05 et 11 JUN 2015

autoactu.com
 la lettre quotidienne de l'automobile

Articles de presse



autoactu.com
 la lettre quotidienne de l'automobile

Vendez sur **zoocomcar.fr** Publiez 100% de vos annonces ne payez que les contacts
 Osez la performance! EN SAVOIR PLUS

Actualités Constructeurs
PSA envisage l'implantation d'un site de production au Maroc
 Après Renault qui a installé un site de production à Tanger en 2014, PSA envisagerait également(...)
 Lire l'article

Actualités Réseaux
Le groupe Car Avenue reprend les filiales Citroën de Lunéville
 Le groupe Car Avenue s'approprie à reprendre les dernières filiales PSA possédaient en(...)
 Lire l'article

Actualités Réseaux
Le groupe Car Avenue reprend les filiales Citroën de Lunéville
 Le groupe Car Avenue s'approprie à reprendre les dernières filiales PSA possédaient en(...)
 Lire l'article

Actualités Réseaux
Le groupe Car Avenue reprend les filiales Citroën de Lunéville
 Le groupe Car Avenue s'approprie à reprendre les dernières filiales PSA possédaient en(...)
 Lire l'article

autoactu.com
 l'information automobile professionnelle

CetelemPartenaireAuto VOUS AUSSI DEVEZ PARTENAIRE

le journal le club événements statistiques offres d'emploi annonces

les dernières actus archives de la lettre autoactu.com news sondages mon abonnement à la lettre quotidienne

AD LA BONNE IDÉE POUR L'AVENIR DE VOTRE ACTIVITÉ

Publi-rédactionnel - 05/06/2015

Etude APRES-VENTE CNPA (Avril 2015) : CLIENT-UP rassure les CONCESSIONNAIRES !

CLIENT-UP vient rassurer les concessionnaires suite à la communication par le CNPA de l'étude après-vente auto en 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).

AtelierFID+
 La mesure du potentiel Atelier via un simulateur WEB :

1 10 valeurs clés à saisir.
 2 Affichage immédiat du résultat.

<http://simu.clientup.fr/simuup.php>

Ainsi, pour prouver qu'en après-vente, un concessionnaire dispose d'un important chiffre d'affaires qui "dort" dans les fichiers clients de son DMS :

CLIENT-UP propose en premier lieu, d'évaluer le **CA ADDITIONNEL "POTENTIEL" d'un atelier** à l'aide du simulateur Web : <http://simu.clientup.fr/simuup.php>

Cet outil de simulation utilise le modèle de calcul de la solution **AtelierFID+** (*) et fournit immédiatement le **CA POTENTIEL** évalué (avec les éléments de justification) et chiffre le **POTENTIEL de CA ADDITIONNEL** de l'atelier.

Fort de son expérience, **CLIENT-UP** apporte les preuves qu'il existe un réel gisement de chiffre d'affaires en atelier, malgré le contexte actuel tendu du marché des services automobiles.

De plus, avec sa solution **AtelierFID+** (*), **CLIENT-UP** propose un outil opérationnel qui met l'affaire **"en action"** en améliorant de manière concrète la fidélité de ses clients automobilistes (notamment via l'exploitation raisonnée des informations de clientèle du DMS).

Spécialiste en techniques de marketing relationnel, **CLIENT-UP** est concepteur de solutions de marketing opérationnel en après-vente automobile. La démarche de fidélisation d'automobilistes proposée par **CLIENT-UP** a atteint en 2015 le cap des 1.000 ateliers utilisateurs.

(*) AtelierFID+ : solution de marketing relationnel (et prédictif) local.

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