



Article:
JOURNAL de l'AUTOMOBILE
21 & 27 Mai 2015

**Le Journal de
l'Automobile**

Articles
de presse



JournalAuto.com La Quotidienne
Les Newsletters du Journal de l'Automobile

LE GRAVAGE, ÇA REND HEUREUX.
DÉCOUVREZ POURQUOI ICI. CLUB IDENTICAR

Mercredi 27 mai 2015 - n° 816

DISTRIBUTION
Internet : Jean Lain se réinvente
Le 21 mai dernier, le groupe a mis en ligne la deuxième génération de son site Internet, Cactu-ci...
» Lire la suite

PUBLI-WEB
Après-Vente : Les concessions vont encore gagner de l'argent
Contrairement aux idées reçues, les ateliers vont continuer de contribuer à la rentabilité des concessionnaires. Il y a un réel potentiel, souvent caché, que CLIENT-UP entend démontrer par des solutions à la portée de chacun.
» Lire la suite

CONSTRUCTEURS
GM a refusé d'étudier une alliance avec FCA
La demande émanant de Sergio Marchionne n'a pas reçu un accueil favorable de la part de Mary Barra.
» Lire la suite

Tesla branche Le Mans
Tesla vient d'inaugurer un nouveau superchargeur au Mans, renforçant ainsi son réseau de charge...
» Lire la suite

VW inaugure sa 20e usine en Chine
La nouvelle usine de Changsha, au sud de Shanghai, dispose d'une capacité annuelle de 300000 unités.
» Lire la suite

NOMINATIONS

- Avio Budget Group
- Mark Zevodillo
- Aston Martin
- Mark Wilson
- Rockwell Automation EMEA
- Thomas Donato
- Toutes les nominations

LES ORGANIGRAMMES DE L'AUTOMOBILE 2015

L'ensemble des dirigeants et des décideurs du monde de l'automobile

80 € TTC

JE COMMANDE

EMPLOIS

- RHAUTO - VENDEUR VN VO SMART - PACA
- RHAUTO - CONSEILLER TECHNIQUE PEUGEOT - DEP 3
- RHAUTO - VENDEUR VN VO - DEP 80
- RHAUTO - TECHNICIENS ELECTRICIEN (T E E A) - DEP 75
- RHAUTO - VENDEUR VN VO - MAUBEUGE 59
- RHAUTO - GESTIONNAIRE TECHNIQUE ATTACHE RESEAU - DEP 92
- RHAUTO - VENDEUR HALL VN - BRUXELLES

DOSSIER

JournalAuto.com

Le portail du Journal de l'Automobile

🏠 DISTRIBUTION CONSTRUCTEURS EQUIPEMENTIERS SERVICES EMPLOI BASE DE DONNÉES

EN CE MOMENT : Michelin signe avec les syndicats un pacte confortant l'avenir de son site de Roanne

PUBLI-WEB - APRÈS-VENTE : LES CONCESSIONNAIRES VONT ENCORE GAGNER DE L'ARGENT

Contrairement aux idées reçues, les ateliers vont continuer de contribuer à la rentabilité des concessionnaires. Il y a un réel potentiel, souvent caché, que CLIENT-UP entend démontrer par des solutions à la portée de chacun.



En avril dernier, le CNPA a jeté un froid sur la profession à la publication d'une étude portant sur l'activité après-vente. Le syndicat a dévoilé des résultats prévisionnels, en volume d'entrées atelier, qui tablent sur un retrait de 4,4% de la pénétration des réseaux constructeurs, d'ici à 2022, dans un marché qui accusera lui-même un fort recul de 7%.

Un certain pessimisme que quelques acteurs rejettent avec vigueur. "Je reste convaincu que les concessionnaires ont les moyens de résister grâce à des méthodes simples", s'oppose notamment Patrice Delmas, le directeur de CLIENT-UP, à la vision du CNPA. Fort de son expérience, il apporte la preuve qu'il existe toujours un réel gisement de chiffre d'affaires en atelier, malgré ce contexte actuel tendu du marché des services automobiles.

Spécialiste reconnu du marketing relationnel après-vente, Patrice Delmas a mis au point **AtelierFID+**, soit un outil des plus avancés, notamment dans l'évaluation du potentiel de chiffre d'affaires des ateliers. Une solution à la pertinence inégalée que plus de 1000 points de service utilisent à ce jour, en France.

"Les utilisateurs d'**AtelierFID+** ont d'abord apprécié la facilité d'utilisation, mais ils ont été conquis par la concrétisation et les retombées des actions marketing qu'ils menaient", se félicite Patrice Delmas. **AtelierFID+** s'est affirmé comme un outil opérationnel qui met l'affaire "en action", en améliorant de manière concrète la fidélité de ses clients automobilistes, sur la base de l'exploitation raisonnée des informations de clientèle du DMS.

Avant d'investir plusieurs dizaines de milliers d'euros dans de nouvelles pistes, les concessions peuvent encore croire dans les structures existantes. Les ateliers n'ont pas atteint leur rendement optimum et pour en évaluer le **chiffre d'affaires** additionnel potentiel, il suffit de se rendre sur le simulateur de CLIENT-UP. "Nous invitons chacun à découvrir sa valeur sur notre site <http://simu.clientup.fr/simuup.php>", dit tout en confiance, Patrice Delmas.

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