



Article:
AUTO-INFOS
 30 Novembre 2015
 7 et 14 Décembre 2015

Articles
 de presse



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

**AUTO
 INFOS**

Au sommaire de juillet 2015
 Le monde de l'auto : véhicules d'occasion des garanties à la carte.
 Interview : Pascal Ruch président de Toyota France
 Portrait : Karim Bournovilla directeur de la marque Volkswagen Utilitaires Fr
 Coup de fil SAV : Soufiane El Khomri directeur de l'après-vente de Nissan Wa
 Dossier après-vente : Peinture
 SUPPLEMENT : Masters

Actualités Contrepoints Emploi Equip' Garage Newsletter Maga

[Accueil](#) > [Actualités](#) > [Publi rédactionnel](#) >

Lundi 30 novembre 2015
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 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 publication par le CNPA d'une étude sur l'après-vente (avril 2015) évoquant une 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 le 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, BI...) 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.*

1 10 valeurs clés à saisir.

2 Affichage immédiat du résultat.

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

AU SHANGRI-LA HOTEL
 à Paris à 18h30
 17 DÉCEMBRE 2015
 code invité