



Article:  
JOURNAL de l'AUTOMOBILE  
28 Novembre 2014

## Le Journal de l'Automobile

# Articles de presse



# JournalAuto.com

Le portail du Journal de l'Automobile

🏠 DISTRIBUTION CONSTRUCTEURS EQUIPEMENTIERS SERVICES EMPLOI BASE DE DONNÉES

EN CE MOMENT : A Téhéran, Peugeot affirme son ambition de revenir en Iran

## PUBLI-WEB : EVALUEZ VOTRE CA ATELIER POTENTIEL EN UNE MINUTE !

Face au recul des entrées à l'atelier, il est temps de prendre des mesures concrètes. Client-Up a développé un service incontournable qui permet de mesurer son potentiel en quelques secondes, et de générer du trafic à l'après-vente.



Parce que la baisse de la fréquentation de l'après-vente n'est pas un mal incurable et parce qu'un concessionnaire "en a sous le pied" quand il s'agit d'entretenir son parc roulant, la société **CLIENT-UP** propose d'évaluer le **CA 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+**, soit une des solutions de marketing relationnel, local et prédictif de référence en France. En quelques secondes à peine, il livre des informations précises sur le chiffre d'affaires potentiel évalué d'un centre de réparation automobile, le tout avec les éléments de justification.

Le réparateur client de la solution **AtelierFID+** a également la possibilité de connaître le potentiel chiffre d'affaires additionnel que pourrait réaliser l'atelier. Fort de son expérience, **Patrice Delmas**, le fondateur de **CLIENT-UP**, fait ainsi remarquer qu'il existe un réel gisement de chiffre d'affaires en atelier, malgré le contexte actuel tendu du marché des services automobiles.

### Déjà 1000 ateliers convaincus

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 grâce à l'exploitation raisonnée des informations de clientèle contenues dans le logiciel DMS.

Spécialiste en techniques de marketing relationnel et concepteur de solutions opérationnelles en après-vente automobile, Patrice Delmas vient d'atteindre le cap des 1000 ateliers utilisateurs de **CLIENT-UP** et de sa démarche de fidélisation d'automobilistes. Et certains des plus grands groupes de distribution français, en avance sur les technologies et leur temps, rencontrent déjà des succès convaincants.

**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