

CLIENT-UP (avec sa solution *AtelierFID+*) prend en contre-pied la démarche complexe de "digitalisation des concessions auto" en prouvant que l'on peut réaliser en 2016 - et avec facilité - des Entrées Atelier supplémentaires et des ventes de VO/VN via l'exploitation tactique des fichiers clients présents dans les DMS des groupes de distribution.

Avec sa solution de marketing relationnel *AtelierFID+* (implémentée dans 47 groupes de distribution en France - pour 175 ateliers concernés en 2015) **CLIENT-UP** obtient des résultats concrets en 2016 :

- Cap de **1 million d'Euros HT de CA Additionnel Atelier** atteint dans un groupe de distribution (10 concessions représentant 2 marques) abonné depuis 23 mois (2ans)
- Moyenne de **50 LEADS internes VO/VN ("tièdes" et qualifiés)** générés par mois dans un autre groupe de distribution (5 concessions représentant 2 marques) abonné depuis 40 mois (>3ans).

CLIENT-UP explique ces résultats par la pertinence de sa solution "**100% prête à l'emploi**" qui :

1-apporte un outil opérationnel permettant à la concession abonnée de se "**mettre en action**" - chaque mois - et en agissant de manière concrète (via notamment l'exploitation des informations de clientèle issues du DMS) sur l'amélioration de la fidélité de ses clients automobilistes.

2-est **économiquement rentable** : 1 Euro investi dans *AtelierFID+* rapporte en moyenne 4 Euros de marge brute en 30 jours.

3-agit avec **efficacité et facilité** (15 minutes par mois de pilotage sur site WEB dédié) sur les étapes 6 et 7 du "parcours client" dans le marché concurrentiel de consommation de biens et services automobiles.

4-permet aux groupes de distribution de développer des actions de "**Pull Marketing**" pour lutter contre la faible fréquence de contact transactionnel entre les foyers Français et les concessions automobiles. (moyenne constatée de 1 facture [VN ou VO ou Atelier] tous les 24 mois pour un foyer Français en concession automobile - sources : CNPA, GIPA, TCG, INSEE).

