

ACHATS 100% ONLINE ET 100% PROS



JournalAuto.com

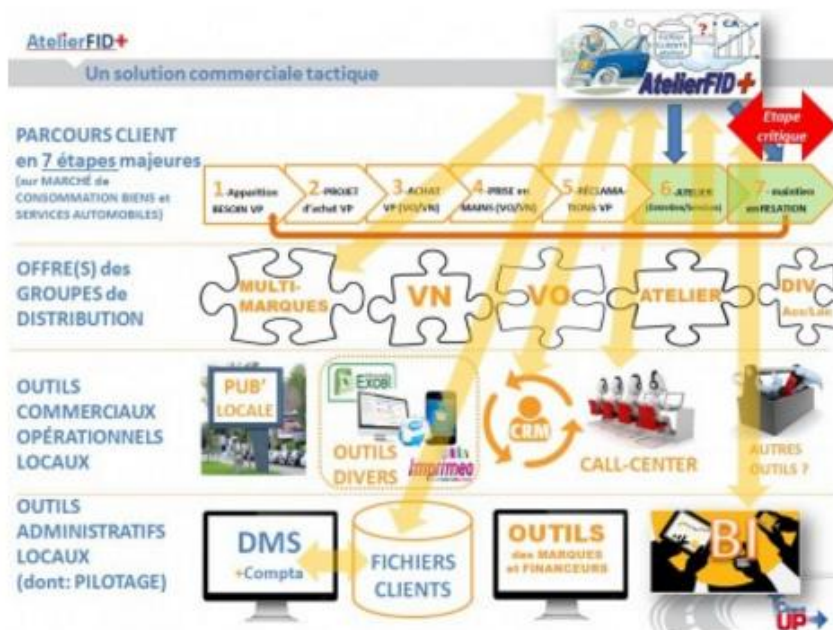
Le portail du Journal de l'Automobile

[DISTRIBUTION](#)
[CONSTRUCTEURS](#)
[EQUIPEMENTIERS](#)
[SERVICES](#)
[EMPLOI](#)
[BASE DE DONNÉES](#)

SERVICES Par La Rédaction, le 01/06/2016

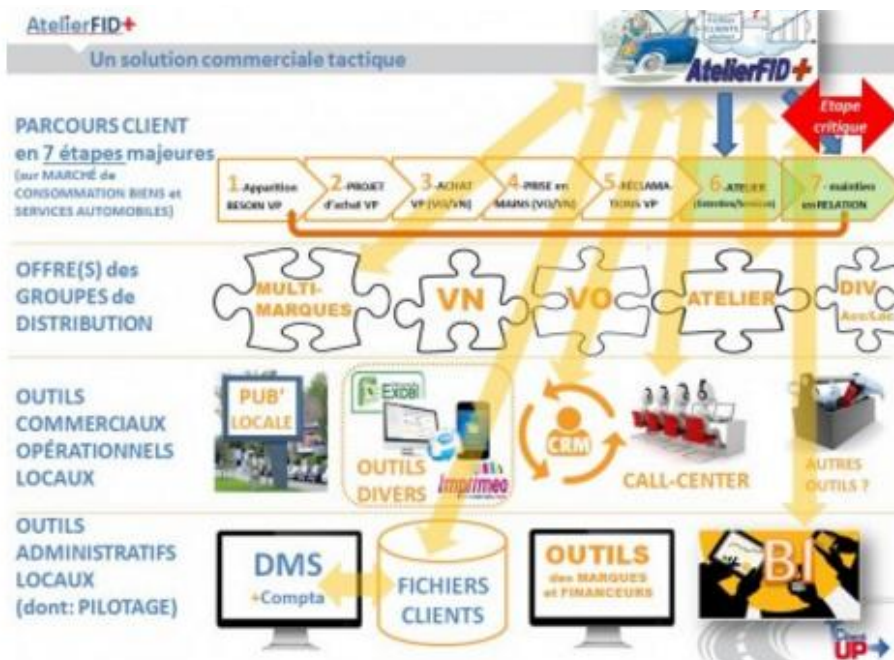
APRES-VENTE : ATELIERFID+ ATTEINT LE MILLION DE CA ADDITIONNEL DANS 2 GROUPES ABONNÉS

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 une quarantaine de 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 (dix concessions représentant deux marques) abonné depuis vingt-trois mois (deux ans).
- Cap de **1 million d'euros HT de CA additionnel Atelier** atteint dans un autre groupe de distribution (deux concessions représentant cinq marques) abonné depuis vingt-neuf mois (deux ans et demi).



Avec sa solution de marketing relationnel **AtelierFID+** (implémentée dans une quarantaine de 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 (dix concessions représentant deux marques) abonné depuis vingt-trois mois (deux ans).
- Cap de **1 million d'euros HT de CA additionnel Atelier** atteint dans un autre groupe de distribution (deux concessions représentant cinq marques) abonné depuis vingt-neuf mois (deux ans et demi).
- Moyenne de **50 LEADS internes VO/VN ("tièdes" et qualifiés)** générés par mois dans un autre groupe de distribution (cinq concessions représentant deux marques) abonné depuis quarante mois (> à trois ans).

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 - calcule le **potentiel de CA additionnel Atelier** pour chaque concession abonnée.
(testez le simulateur en ligne : <http://simu.clientup.fr/simup.php>)
- 3 - est **économiquement rentable** : 1€ investi dans **AtelierFID+** rapporte en moyenne 4€ de marge brute en trente jours.
- 4 - agit avec **efficacité et facilité** (quinze 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.
- 5 - 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 vingt-quatre mois pour un foyer français en concession automobile – sources : CNPA, Gipa, TCG, Insee).

Contact – **Patrice DELMAS** – Tél. : 06 25 58 01 00 – pdelmas@clientup.fr – www.clientup.fr