



DISTRIBUTION

CONSTRUCTEURS

EQUIPEMENTIERS

SERVICES

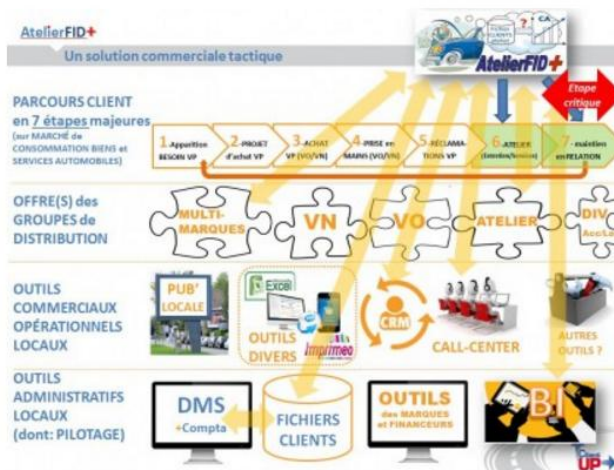
EMPLOI

BASE DE DONNÉES

SERVICES Par La Rédaction, le 07/06/2016

APRES-VENTE : ATELIERFID+... ET VOS ENTRÉES ATELIER GÉNÈRENT DES VENTES VO/VN

CLIENT-UP (avec sa solution AtelierFID+) annonce que l'utilisation tactique des fichiers "Leads internes VO/VN" (remontant des entrées atelier récentes) permet de réaliser des ventes VO/VN dans les groupes de distribution. La raison ? AtelierFID+ agit avec efficacité sur les étapes 6 et 7 du "Parcours Client" dans le marché concurrentiel de consommation de biens et services automobiles.



Avec sa solution externalisée 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 :

- Moyenne de **113 leads internes VO/VN ("trièdes" et qualifiés)** générés par mois dans un groupe de distribution (trois concessions représentant cinq marques) abonné depuis vingt-huit mois (2,5 ans), qui annonce avoir vendu trois VN sur l'une des ses concessions en exploitant son fichier "LEADS internes VO/VN" récent de trente contacts qualifiés d'automobilistes.

- Cap de **1 million d'euros HT de CA additionnel Atelier** atteints dans un autre groupe de distribution (dix concessions représentant deux marques) abonné depuis vingt-trois mois (2 ans).

- Cap de **1 million d'euros HT de CA additionnel Atelier** atteint dans un troisième groupe de distribution (deux concessions représentant cinq marques) abonné depuis vingt-neuf mois (2,5 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/simuup.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