

Renouvellement Atelier

Bienvenue dans l'ère du marketing prédictif :
Capitalisez sur vos rendez-vous atelier pour détecter les intentions
de renouvellement et booster votre activité VN/VO

“

Mon équipe commerciale ne va pas vers mes clients atelier

”



De nombreux facteurs contribuent à l'absence de lien entre le flux de visiteurs atelier et vos vendeurs.

Mais vous pouvez riposter en automatisant la prise de parole.

| Grandes lignes

Renouvellement atelier

Ne campez plus pour tomber sur les bonnes opportunités !



Anticipation des rendez-vous à venir



Capitalisation sur un point de contact physique



Respect de votre politique commerciale

• Principes

- ✓ Adresser automatiquement à votre client, la veille ou l'avant-veille de son rendez-vous atelier, une communication personnalisée et qualitative
- ✓ Mettre en avant votre offre VN/VD/VO en intégrant votre politique de reprise
- ✓ Ne recontacter que les clients ayant porté un intérêt
- ✓ Monitorer les leads à traiter et mesurer les commandes/reprises générées

• Bénéfices clients

- ✓ Communication personnalisée
- ✓ Considération au-delà des standards d'expérience habituels

• Bénéfices équipe de vente

- ✓ Un contact commercial avec les clients atelier connus comme inconnus
- ✓ Un rituel commercial pérenne
- ✓ Du temps gagné avec l'automatisation
- ✓ Une solution 100% paramétrable, intuitive, évolutive
- ✓ Un retour sur investissement indiscutable

Indicateurs et pratiques suivis pour **garantir le succès**



**100% de traitement
des leads**



**7h de réactivité pour
le 1^{er} contact téléphonique**



**Respect du process
de rappel**
(1^{er} rappel avec MV ;
2^{ème} rappel avec MV +
SMS)



60% de contacts établis



**Utilisation du script
d'appel spécifique**
(transmis lors
de la formation)



**30% de RDV pris
sur contacts établis**



**25% de transformation
sur RDV pris, ou
5% de transformation
sur leads générés**

Statistiques France 2023

Moyennes observées

Résultats moyens constatés chez nos clients qui enregistraient 30 entrées atelier jour en 2023

Soit sur 1 mois pour un atelier qui compte 30 entrées atelier jour

Soit sur 1 an pour un atelier qui compte 30 entrées atelier jour

1 | IDENTIFIER LES CLIENTS À POTENTIEL DE RENOUVELLEMENT

Enrichissement par le fichier des cartes grises et constitution d'un profil prédictif.



des clients atelier sont identifiés comme potentiellement renouvelants



communications envoyées

283

3392

2 | ÉVEILLER L'INTÉRÊT ET BOOSTER L'INTENTION DE RENOUVELLEMENT

Email envoyé automatiquement aux clients en amont de leur rendez-vous atelier avec la valeur de leur véhicule actuel et une sélection personnalisée de VN, VD ou VO.



d'ouverture des emails



ouvertures d'email

200

2408

3 | QUALIFIER ET TRANSMETTRE AUX ÉQUIPES DE VENTE

Suivi des actions directement dans la fiche client (demande d'estimation de reprise, clic sur les offres de véhicules, demande de RDV, etc.).



de leads générés sur communications envoyées



leads

93

1120

4 | ANALYSER ET PERFECTIONNER

Suivi de la transformation par croisement avec les commandes et reprises et coaching personnalisé des équipes de vente.



de transformation en commandes et/ou reprises additionnelles*



affaires additionnelles*

4 à 5

48 à 60

*commande VN (avec ou sans reprise), commande VO (avec ou sans reprise), reprise sèche, validée par le point de vente

Plus de 200 **points de vente équipés**

The logo for GRIM, featuring the word "GRIM" in a bold, black, sans-serif font.

Groupe GRIM

The logo for sipa automobiles, featuring a stylized grey circle with a diagonal line through it, followed by the word "sipa" in a bold, lowercase sans-serif font, and "automobiles" in a smaller, lowercase sans-serif font below it.

Groupe SIPA

The logo for GROUPE GUYOT AUTOMOBILE, featuring the word "GUYOT" in a bold, black, sans-serif font with a stylized eye-like graphic to the right, and "AUTOMOBILE" in a smaller, black, sans-serif font below it.

Groupe GUYOT

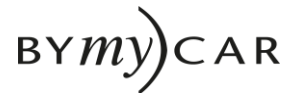
The logo for GROUPE JPV, featuring the word "GROUPE" in a small, black, sans-serif font above the word "JPV" in a large, bold, italicized, black, sans-serif font.

Groupe JPV



GROUPE L. WARSEMANN

Groupe WARSEMANN

The logo for BYmy)CAR, featuring the word "BYmy" in a stylized, lowercase, sans-serif font, followed by a closing parenthesis and the word "CAR" in a bold, uppercase, sans-serif font.

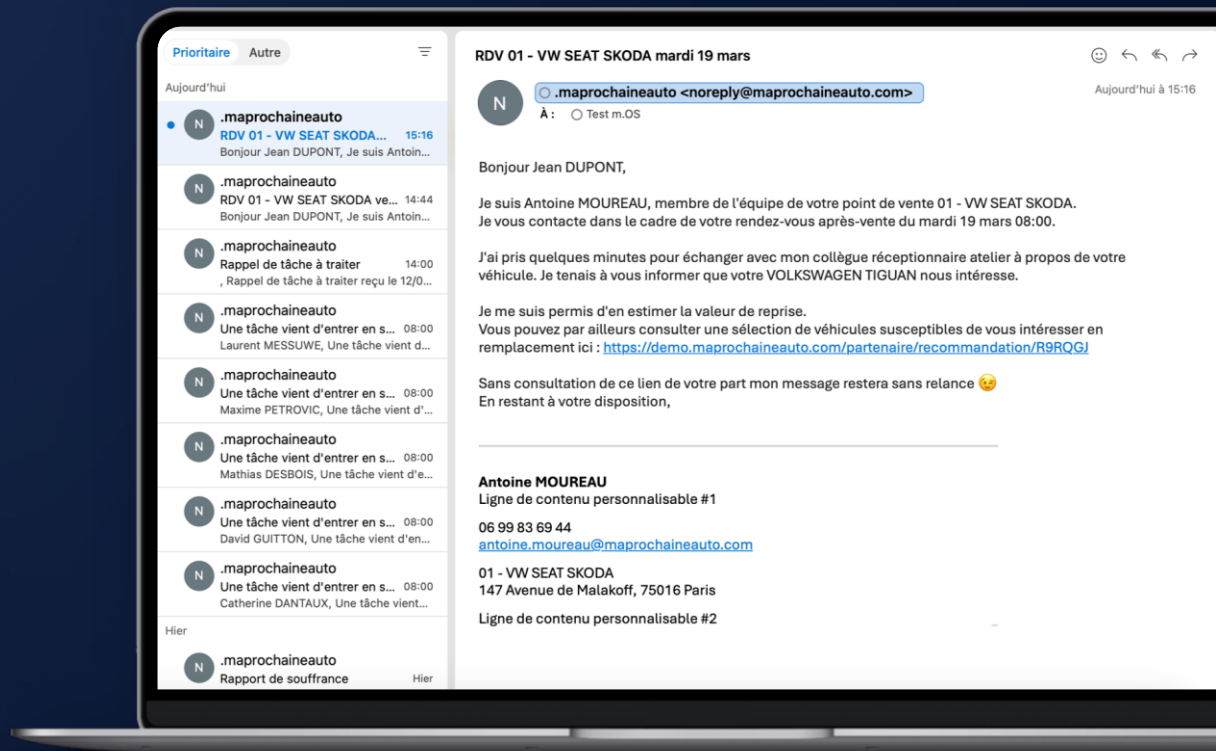
Groupe BYMYCAR

A dark blue background with a faint, out-of-focus image of a person sitting in a car seat, possibly a child, with a red and black patterned headrest.

| Concrètement et **visuellement**

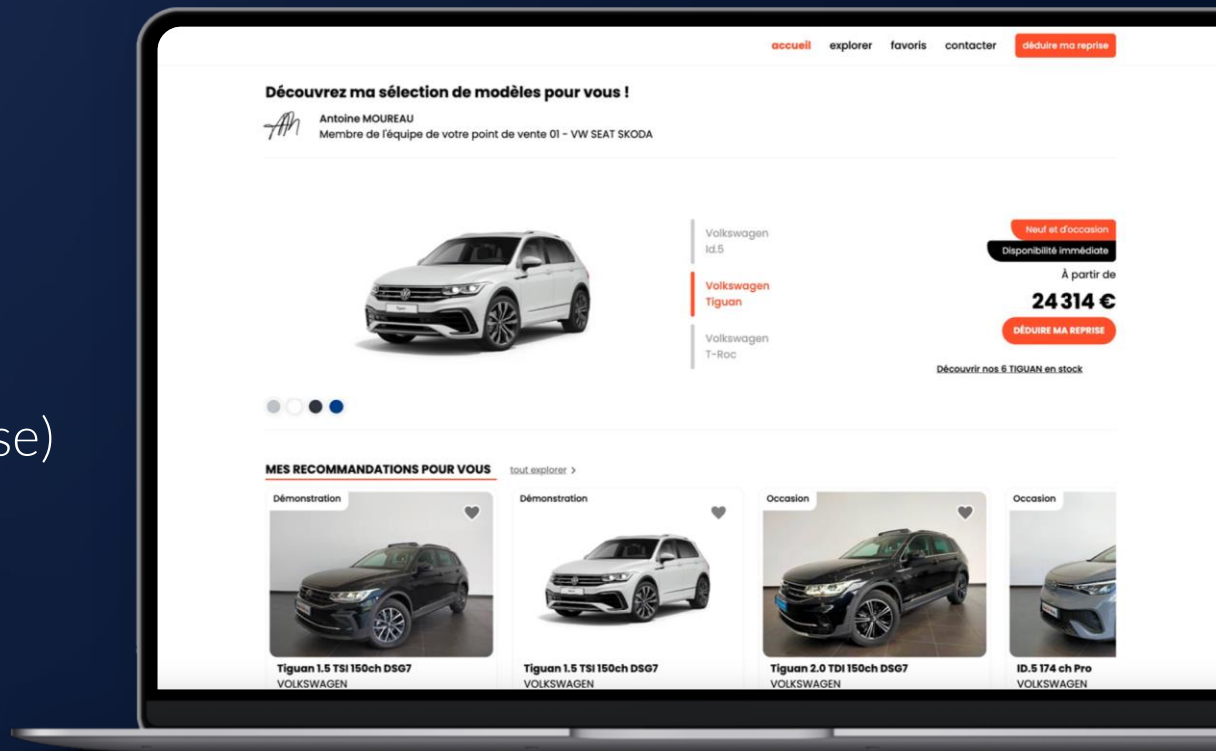


Communication personnalisée envoyée automatiquement à vos clients



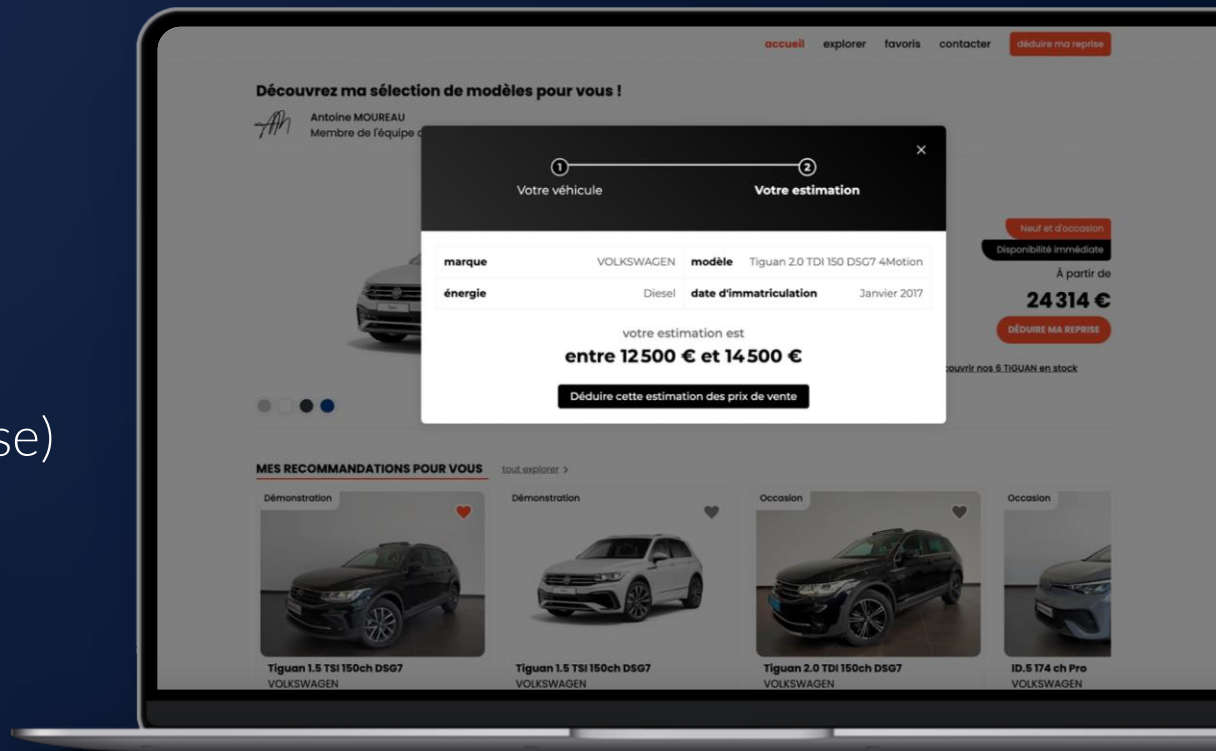


Navigation du client sur une page web personnalisée (stock/reprise)



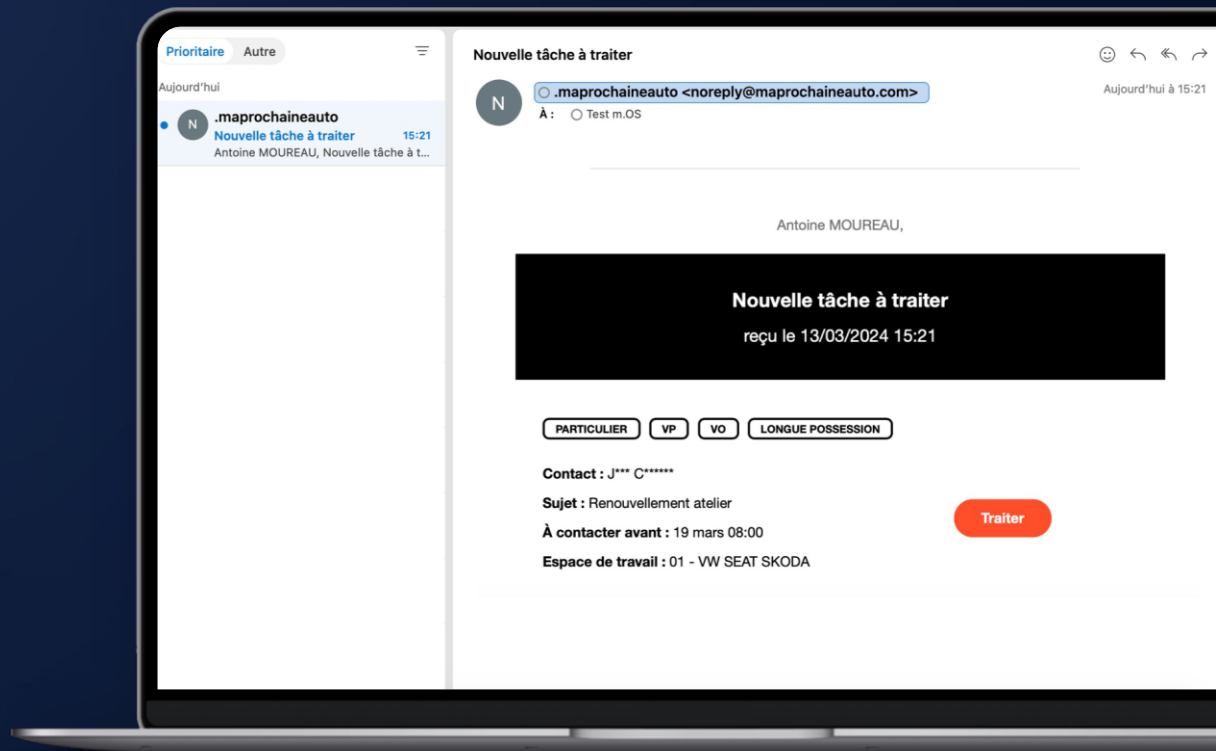


Navigation du client sur une page web personnalisée (stock/reprise)





**Vos collaborateurs
sont notifiés** de l'arrivée
d'un lead





Portail de connexion m.OS depuis votre navigateur internet

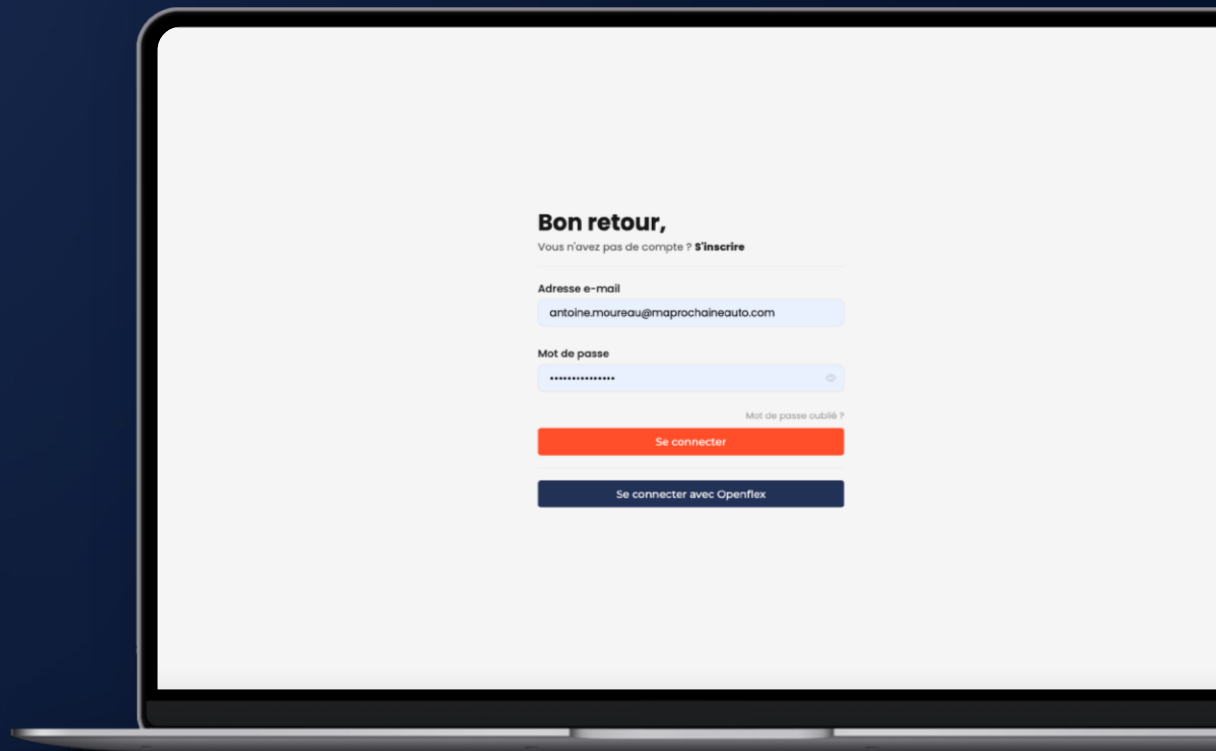
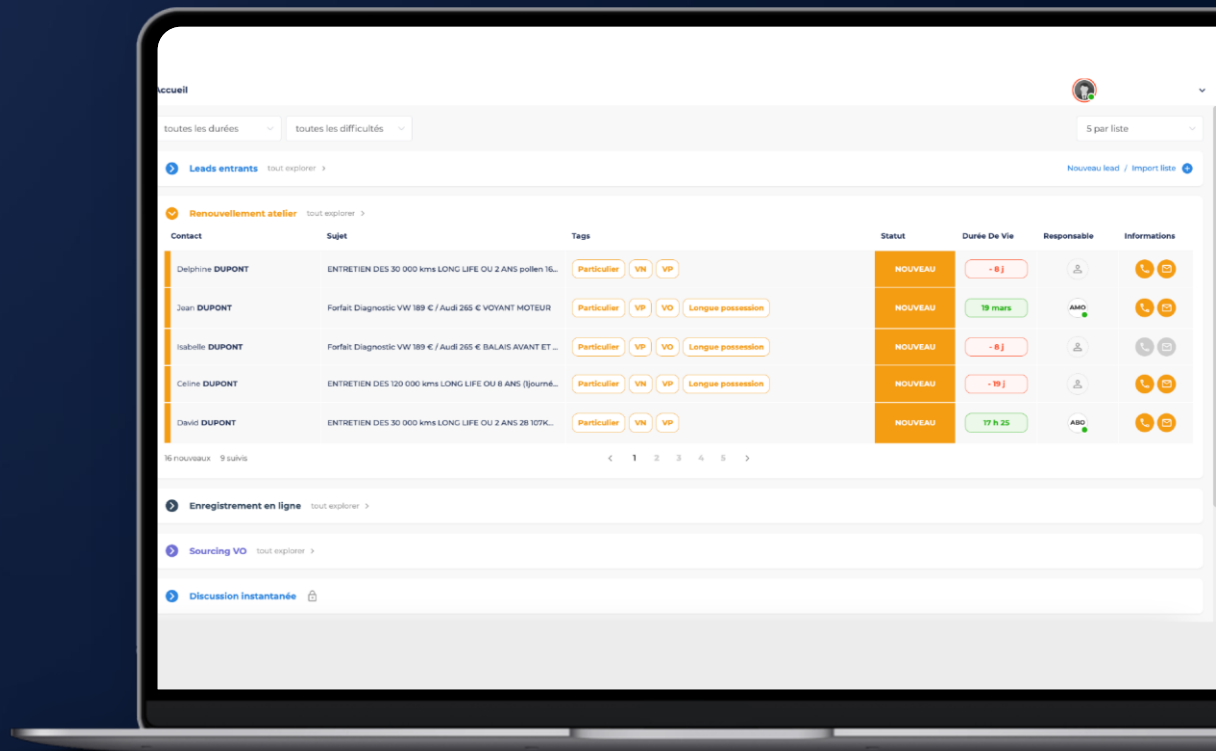


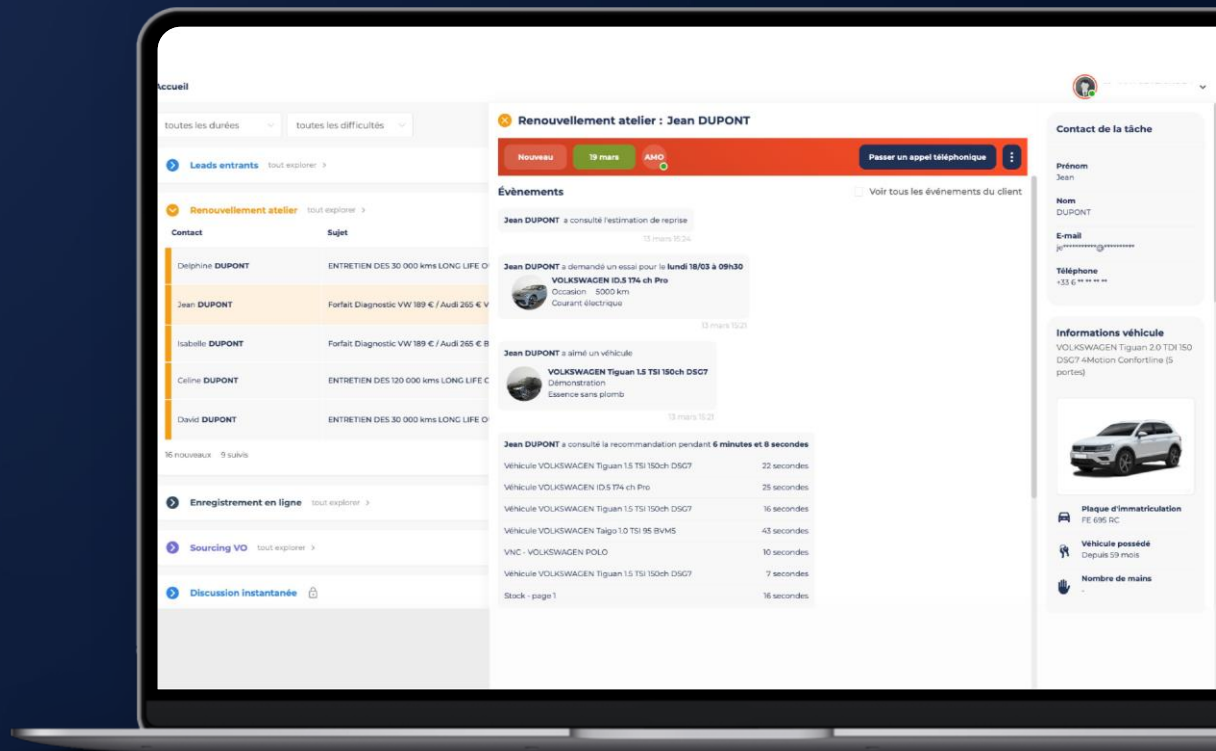


Tableau de bord optimisé pour le bon suivi des leads



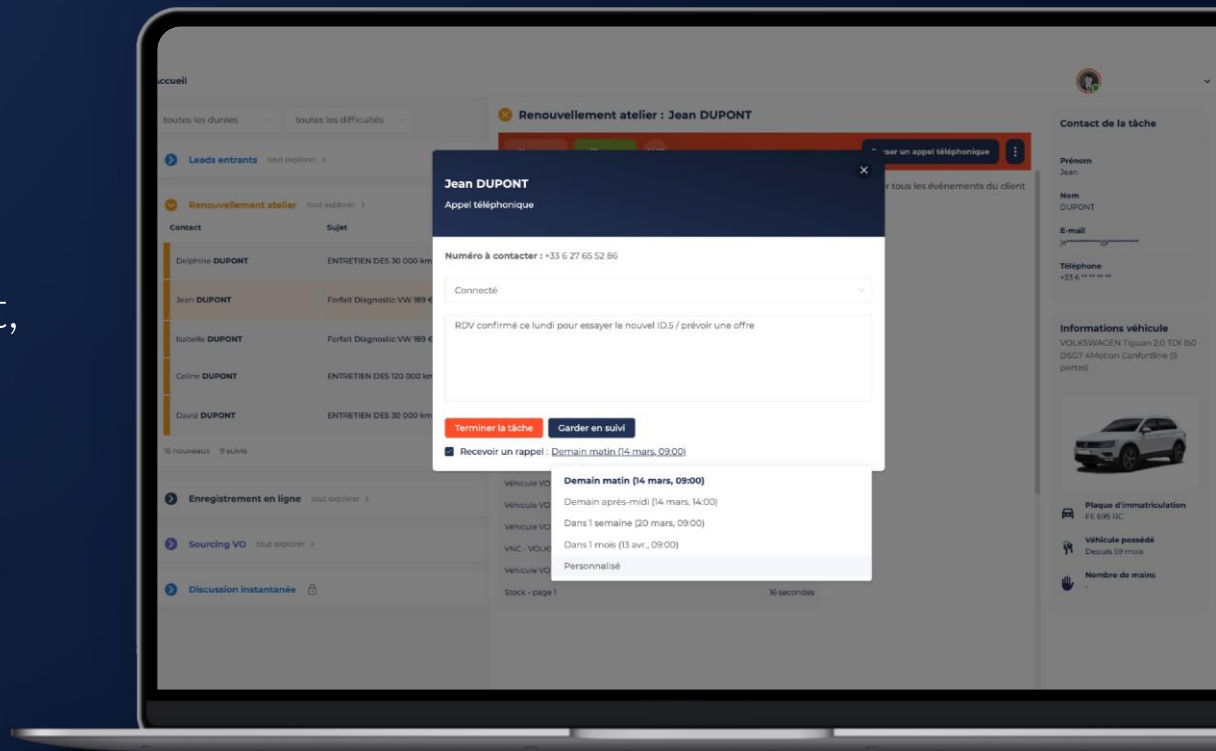


Fil d'évènements client + informations véhicule



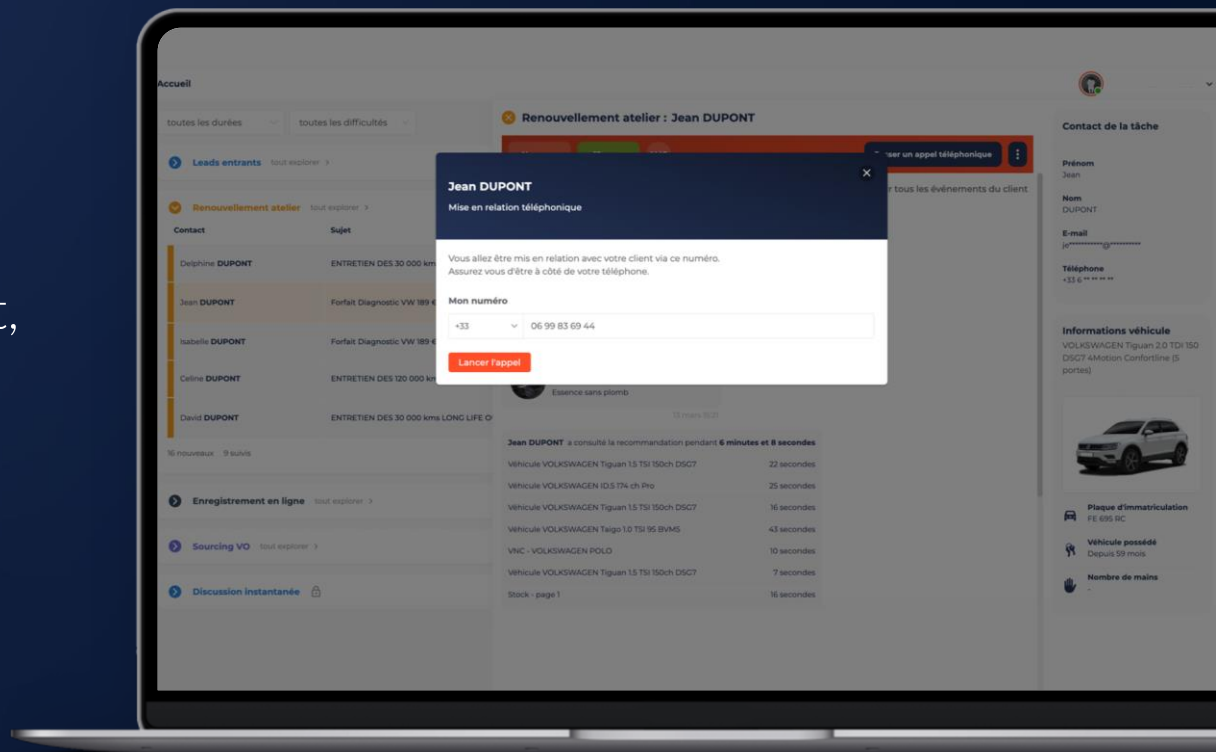


Module de prise de contact, résultat et commentaire



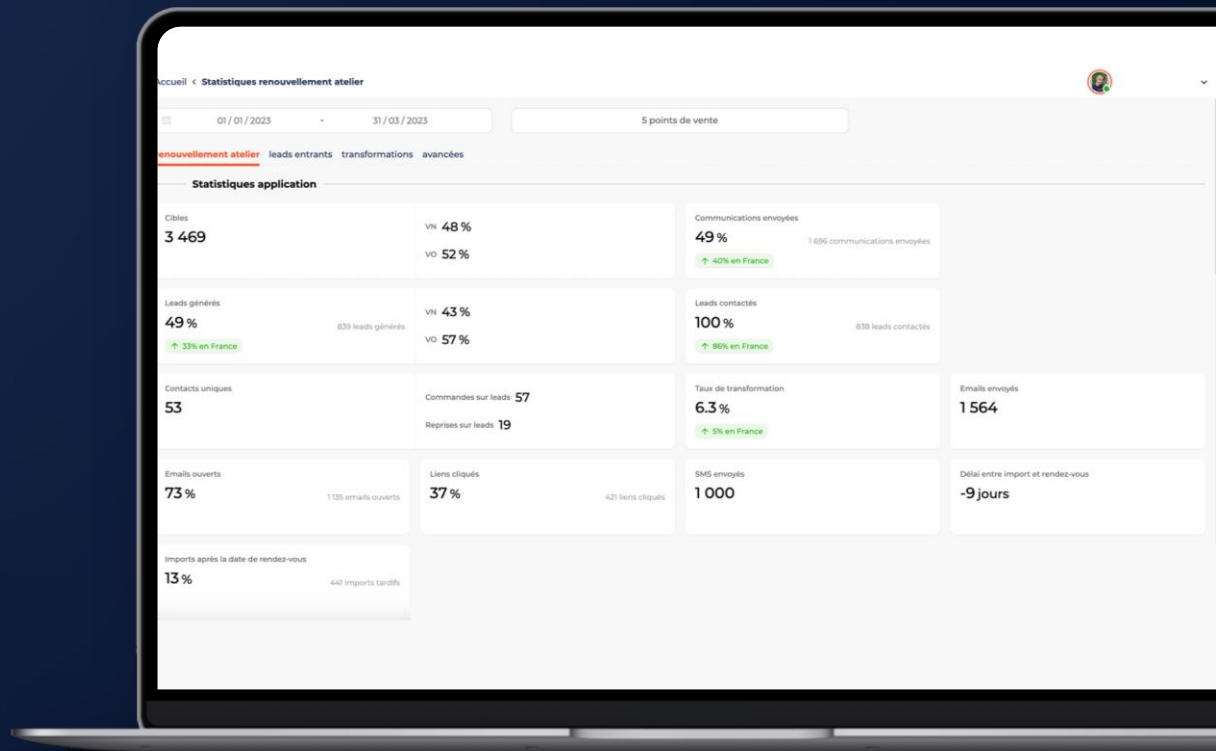


Module de prise de contact,
option click to call
activable / désactivable





Plateforme de suivi de performance





Fonctionnement en vidéo





| Pricing

Grille tarifaire 2024 Renouvellement Atelier



Par point de vente / planning atelier

jusqu'à 25 analyses
quotidiennes

de 26 à 60 analyses
quotidiennes

Forfait set up et mise en main **650 €** | **950 €**

Forfait mensuel tout compris
Engagement 1 an **390 €** | **700 €**

- ⊙ Connexion à votre env. digital, la machine learning, le système d'automatization
- ⊙ Emails et sms clients et internes illimités
- ⊙ Interrogations SIV et valeurs de marché
- ⊙ Illustration des VN et VO
- ⊙ Evolution de la solution
- ⊙ **Coaching bimensuel de l'équipe et point trimestriel sur les résultats**