

En franchissant le cap des 350 interfaces disponibles, bee2link group dialogue avec la majorité des applications digitales métiers de la distribution automobile.

À la clé : un gain de productivité pour les acteurs du secteur et la garantie d'expériences clients sans rupture.



Paris, le 31 mai 2022 - Pour aider les distributeurs à créer une expérience utilisateur omnicanale efficace, bee2link group, précurseur dans le développement de plateformes et d'applications digitales pour la distribution automobile, annonce mettre aujourd'hui à disposition des constructeurs et de leurs partenaires plus de 350 interfaces multidirectionnelles en Europe.

Des API uniques favorisant le partage d'informations qui orchestrent une partition sans fausse note autour de solutions interconnectées, ouvertes aux tiers, pour des parcours d'achat croisés, en points de vente comme sur web, fluides et sans rupture.

Des interfaces multidirectionnelles, prérequis pour des expériences clients omnicanales

Pressés par la multiplication des applications digitales métiers et des consommateurs de plus en plus connectés, les constructeurs et distributeurs automobiles doivent repenser de nouveaux modèles d'affaires interconnectés. À cette fin, ils sont appelés à harmoniser leurs systèmes d'information pour gagner en productivité et délivrer une expérience client premium, quel que soit le canal d'entrée (web, mobile ou site physique).

Face à ce défi, bee2link group développe depuis sa création des interfaces multidirectionnelles (API) pour favoriser le partage des informations en temps réel. Spécifiquement conçues pour gérer, optimiser et synchroniser les flux de données entre constructeurs, distributeurs et partenaires, les interfaces multidirectionnelles bee2link permettent de faire dialoguer en temps réel les différentes applications digitales métiers de la distribution automobile (atelier, vente, marketing, etc.) et les connectent dans le même temps à des systèmes d'informations tiers.

Développées dans une approche orientée utilisateur et client, les API bee2link permettent ainsi de créer une expérience qualifiée, sans rupture, des deux côtés du spectre. Les acteurs de la distribution automobile et leurs parties prenantes gagnent en productivité en limitant les ressaisies des données, unifient leurs processus de gestion autour de parcours de vente online et offline décloisonnés. Côté clients, ils offrent une expérience omnicanale comparable aux acteurs du e-commerce.

« Aujourd'hui les consommateurs veulent vivre de véritables expériences d'achat, en physique comme sur le web. À la croisée des chemins du physique et du digital, les distributeurs automobiles doivent relever ce défi. Chez bee2link group, nous avons fait le choix historique de les accompagner en mettant à leur disposition, majoritairement gratuitement, des interfaces spécifiques pour créer des parcours sans couture. Avec plus de 350 interfaces bidirectionnelles développées, nous dotons les distributeurs d'un véritable atout concurrentiel pour gagner en efficacité et en rentabilité. », **Benoit Bachelot, Directeur Général des Opérations**

Les interfaces bee2link : un niveau inégalé d'interaction des données

Dans une logique d'harmonisation et de simplification des opérations, et en tenant compte des nombreuses possibilités d'interconnexions, les API bee2link offrent une connectivité 360° des différents modules métiers sur tous les points d'interaction avec le client et permettent de mêler, dans le même temps et dans un même parcours de vente, expériences physiques et expériences digitales. Un interfaçage unique qui permet aux distributeurs automobiles et aux marques de piloter un parcours de vente de bout en bout, quel que soit le point d'entrée : gestion des leads, publication d'annonces, estimation de reprise d'un véhicule existant, financement de la nouvelle voiture, signature en ligne et paiement électronique, facturation, contrat de garantie et démarches administratives, etc.

Une valeur ajoutée également pour le client final qui peut désormais, de son côté, initier depuis son smartphone un achat ou un renouvellement de voiture avec reprise d'un véhicule existant, et poursuivre son parcours jusqu'à l'acte final d'achat, en concession comme sur le web, sans rupture.

Une technologie de pointe, partenaire des plus grands noms de l'industrie automobile

bee2link group collabore aujourd'hui pour les véhicules d'occasion et les véhicules de direction, avec les acteurs de 1^{er} plan de l'industrie automobile. À ce titre, l'éditeur interface l'ensemble des applications de Stellantis, Renault, Nissan, Volkswagen, Audi, Seat, Skoda, Mercedes, Volvo, Hyundai, aux systèmes propriétaires des distributeurs. Historiquement implanté auprès du groupe Volkswagen, l'éditeur dispose également d'un vrai savoir-faire dans le domaine du véhicule neuf, grâce au développement d'une interface spécifique, connectée au système usine du constructeur.

Quelques autres exemples significatifs :

- Chez Stellantis, bee2link interface sa plateforme avec les applications CRM Customer First, Garantie Guidewire et Financement PSA Banque.
- Chez Renault et Nissan, bee2link interface sa plateforme avec les applications Lead Management MAEVA (SalesForce) et financement MOVE.
- Chez Volkswagen, bee2link met à disposition une plateforme intégrée aux systèmes de la marque CUPRA pour gérer son dispositif de commandes agents CUPRA AGENCY.

À propos de bee2link group – www.bee2link.fr

Créée en 2012, bee2link est précurseur dans le développement de plateformes et applications digitales en mode SaaS pour la distribution automobile. Elle conçoit des solutions transversales visant à digitaliser les processus métiers de différents acteurs du secteur : constructeurs, groupes et concessionnaires. En 2019, la marque bee2link devient bee2link group par l'acquisition des marques agence K et [3Dsoft](#) et en 2021, ce sont les marques [Neuralytics](#) et [Terranova Web Systems](#) qui rejoignent le groupe.