

Paris, le 24 avril 2020

La solution FIDapv :

- assiste en 2020 les groupes de distribution dans le redémarrage pérenne de l'activité après-vente.
- est un outil commercial proactif particulièrement efficace et financièrement rentable.

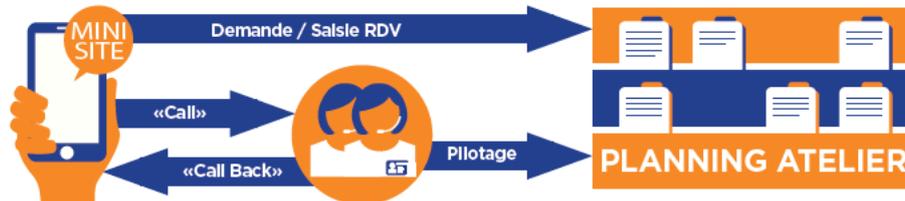
Aujourd'hui, nombre de dirigeants de groupes de distribution automobile considèrent que l'optimisation économique de l'activité après-vente est un facteur-clé déterminant pour le développement de la rentabilité de leurs affaires. Sur avril 2020, la moitié des abonnés **FIDapv** ont lancé des actions commerciales proactives, afin d'anticiper au mieux le besoin de remplissage des plannings atelier à compter de mai 2020.



En réponse à ces enjeux, la solution de marketing prédictif **FIDapv** génère pour les groupes de distribution :

1-Des flux de « leads entrants » pour l'atelier avec une interactivité « 100% digitale » entre l'automobiliste activé et la cellule Call-Center/Marketing, jusqu'à la prise de rendez-vous atelier en ligne grâce à des interfaces 'temps réel' avec d'autres outils de productivité atelier, tel MecaPlanning©.

(grâce au Mini-Site Web immédiatement utilisable sur le smartphone de l'automobiliste après réception des messages, diminuant le volume des appels téléphoniques entrants ainsi que le taux de demandes non satisfaites)



2- Une augmentation moyenne de +12% du CA de l'activité après-vente.

(mesures sur 200 sites abonnés en 10 ans - taux de significativité statistique vs groupes témoins=93%)

3- Une rentabilité moyenne de 4 euros HT de marge brute additionnelle en 30 jours, pour 1 euro HT investi.

(publication détaillée des résultats des actions pour chaque abonné sur le portail Web de la solution)

4- Une faible sollicitation des équipes en concession (< 15 minutes par mois) car l'expertise embarquée dans la solution se pilote simplement sur le portail Web dédié sous un mode « **100% prêt à l'emploi** ».

(incluant : récupération historiques DMS, nettoyage automatique des bases, ciblage prédictif des actions sous 11 thèmes de contact en 3 versions, soit 99 modèles de messages sur 3 canaux [Email, Sms, Courrier] par marque - 23 marques couvertes)

5- Une mise en place opérationnelle rapide, sans installation de logiciel(s), ni d'interface(s), ni de formation

Bien plus puissant qu'un simple logiciel de rappels d'opérations techniques à effectuer, **FIDapv** est un outil commercial innovant qui met la concession « en action » de manière régulière, avec la garantie d'utiliser (*en mode 'service managé'*) un modèle relationnel et algorithmique prédictif des besoins (*) et des comportements de la clientèle en entretien automobile, éprouvé depuis plus de 20 ans.

() confrontation informatique des données des DMS aux bases des plans d'entretien des constructeurs et équipementiers.*