



Paris, le 2 décembre 2019

FIDapv, la solution de marketing prédictif et relationnel pour l'après-vente automobile intègre le 'Machine Learning' afin d'améliorer son efficacité au service de la promesse d'un 'atelier augmenté'.

La solution **FIDapv**, face à la problématique de la fidélisation des automobilistes à l'atelier, apporte une réponse concrète aux groupes de distribution en :

1-général chez les concessions abonnées une augmentation moyenne de +12% du CA de leur activité après-vente.

2-créant et entretenant un lien relationnel (*facteur clé de succès de ré-achat du prochain véhicule*) entre l'automobiliste et la concession, dans un marché de consommation à très faible fréquence d'achat (*1 contact transactionnel en moyenne tous les 24 mois entre un foyer Français et son concessionnaire, sur une durée moyenne de détention du véhicule de 5,5 années*).

Les concepteurs de **FIDapv** (*après plus de 20 ans d'expérience en marketing opérationnel automobile*) ont franchi un pas technologique en intégrant des techniques de 'Machine Learning' au sein des algorithmes de ciblage des actions proposées aux concessions abonnées.

Le modèle algorithmique prédictif des besoins et comportements de la clientèle en entretien automobile (*calculés notamment en confrontant les données des DMS aux bases des plans d'entretien des constructeurs et équipementiers*) a ainsi été amélioré par des calculs de scoring dynamique en auto-apprentissage supervisé.



Suite aux premiers mois d'implémentation sur plusieurs dizaines de concessions abonnées, l'amélioration des résultats (*en gains nets d'entrées atelier et en rentabilité économique 'ROI'*) est probante et démontre que le potentiel d'amélioration du CA après-vente en concession (*chiffré à +200.000 €HT par an pour un atelier de 15 OR/jour*) peut être activé avec succès par ce type d'outil commercial proactif.

Bien plus puissant qu'une simple démarche de 'rappels d'opérations techniques à effectuer', **FIDapv** est un outil commercial innovant qui met la concession 'en action' de manière régulière, avec de plus, l'assurance d'une interactivité digitale efficace proposée à l'automobiliste ciblé, et ce, en bénéficiant d'interfaces 'temps réel' avec d'autres outils de productivité atelier, notamment MecaPlanning©.

