

COMMUNIQUE DE PRESSE

GarageScore confirme son lancement en Espagne et présente sa solution lors du salon FORO organisé par Ganvam



Après s'être implanté chez 25% des concessionnaires en France, [GarageScore](#) la solution d'amélioration de la performance client annonce le déploiement de sa solution sur le marché Espagnol. Une volonté officialisée puisque le 18 septembre 2019, GarageScore présentait sa solution lors du rendez-vous incontournable de la profession au salon d'après-vente et du véhicule d'occasion [FORO](#) organisé par l'acteur [Ganvam](#) (*Grupo Autónomo Nacional de Vendedores de Automóviles, Camiones y Motocicletas*).

Plus de 700 professionnels ont répondu présent au rendez-vous pour analyser l'impact de la digitalisation sur le secteur de la distribution automobile. Une belle visibilité pour GarageScore qui animait un workshop sur la thématique « **L'importance de la life time value pour la rentabilité des établissements** ».



« La lifetime value est un concept fondamental dans la vie de chaque entreprise, que ce soit dans le secteur automobile ou dans d'autres secteurs. Il s'agit de prendre en compte la valeur d'un client non pas sur un moment donné mais sur l'ensemble de son cycle de vie. Il faut penser fidélisation, et rétention client. Par exemple, lorsqu'un mécontentement client n'est pas traité dans les plus brefs délais, soit sous 5 jours maximum, l'impact financier n'opère pas uniquement sur la future réparation mais sur l'ensemble des prochains achats et passages en concession du client : dans 82% des cas, un insatisfait changera d'établissement. Nous estimons cet impact financier à 100 000€ pour un client mécontent non traité, qui ne reviendrait plus et changerait de marque » ajoute **Benjamin Dechenaud, Directeur Général Cofondateur GarageScore.**

Après avoir conquis plus de 1700 professionnels de la mobilité en France sur ces valeurs, GarageScore poursuit son développement déjà bien engagé en Espagne. 43 établissements ont déjà été convaincus répartis dans différentes régions de l'Espagne tels que les groupes Itra à Madrid, Catsa à Séville ou Tarraco Center en Catalogne qui portent une très grande importance à la fidélisation de leurs clients.

