

SKF Business Hub, la nouvelle campagne à destination des professionnels du marché de la rechange

SKF lance son programme d'aide à la vente sur-mesure, dédié aux distributeurs et réparateurs. Entre expertise technique et commerciale, cette campagne vise à accompagner ses experts à relever les nouveaux défis du marché de la rechange.

Montigny, le 20 février 2018

En s'appuyant sur la qualité de ses pièces techniques d'origine, son savoir-faire et sa capacité d'innovation, SKF développe de nouvelles solutions pour accompagner toujours mieux ses partenaires distributeurs et leurs garagistes.

Avec cette nouvelle campagne, SKF met l'accent sur le Business en se positionnant comme « Apporteur d'affaires ».

L'objectif : amener les clients à solliciter l'expertise des distributeurs, pour leur faire bénéficier d'un accompagnement de choix avec des produits d'excellence SKF dans les meilleures conditions. Dans un marché qui s'est considérablement digitalisé, il s'agit de faire preuve de valeur ajoutée technique tout en veillant à l'accompagnement des achats de produit et de solutions de rechange. SKF propose un programme qui va permettre de gagner en fidélité, en visibilité, tout en montrant la valeur ajoutée des distributeurs et des garagistes qui utilisent les produits de qualité d'origine SKF et le service premium associé.

Afin de répondre au plus près des attentes des distributeurs et de leurs garagistes, SKF Business Hub propose plusieurs outils :

Pole Position Plus est un programme premium dédié à l'expertise technique des garagistes. Il donne un accès privilégié à toutes les informations techniques de SKF. Les utilisateurs y découvriront des bulletins techniques, des informations produit et des guides techniques complets, ainsi que des guides d'analyse des pannes, et bientôt, un espace dédié sur le web et des modules de E-learning.

PromoCat est un catalogue digital visant à accompagner les distributeurs dans leurs décisions pratiques : analyses des ventes sortantes du parc roulant de la zone de chalandise, des ventes de nouveautés et supports d'aide à la vente.

Les outils de la campagne digitale dédiés aux distributeurs de SKF propose aussi un plan d'animation et de communication web sur les produits et l'expertise technique à travers des contenus clés en main, des bannières et des opérations de couponing à diffuser sur leurs sites web respectifs et leurs réseaux sociaux, afin d'augmenter les « ventes au comptoir ».

Par ailleurs, le site ProductHub ysm.skf.com/fr, lancé en octobre dernier vient compléter la campagne Business Hub en orientant les professionnels avec la géolocalisation, pour leur permettre d'effectuer leurs achats en magasin.

SKF n'a de cesse de se renouveler avec l'ambition d'accompagner l'ensemble de ses clients et partenaires pour viser toujours plus de croissance et de satisfaction client.

SKF figure parmi les premiers fournisseurs mondiaux de roulements, joints, composants mécatroniques, systèmes de lubrification et services incluant l'assistance technique, les services de maintenance et de fiabilité, le conseil technique et la formation. SKF est représenté dans plus de 130 pays et dispose d'un réseau d'environ 17 000 distributeurs à travers le monde. En 2017, SKF France a réalisé un chiffre d'affaires de plus 1 milliard d'euros avec un effectif de plus de 3 000 collaborateurs en France. www.skf.fr

® SKF est une marque déposée du Groupe SKF.