

Le marketing direct enfin accessible à tous les professionnels Avec « FNAA TOP CIBLAGE », les professionnels peuvent enfin conquérir de nouveaux clients en quelques clics !

- La FNAA lance FNAA TOP CIBLAGE. Ce nouveau service inédit donne à tout professionnel l'accès à un fichier parfaitement qualifié de plus de 22 millions de propriétaires de véhicules, particuliers et entreprises.
- En quelques clics, le professionnel peut sélectionner sa cible de prospection et finaliser son message. FNAA TOP CIBLAGE s'occupe alors de tout : impression, mise sous pli et envoi du mailing promotionnel.

Sur un marché de l'entretien-réparation ultra-concurrencé car structurellement en baisse, les professionnels de l'entretien-réparation se doivent d'être commercialement offensifs. La FNAA (Fédération Nationale de l'Artisanat Automobile) a donc décidé de mettre à la disposition des artisans de la filière des services de l'automobile un outil de prospection par courrier postal totalement inédit. Baptisé « **FNAA TOP CIBLAGE** ». Il est particulièrement **fiable, efficace et simple d'utilisation** :

- **Fiable**, parce qu'il est le fruit d'un accord entre la FNAA et la société AAA-Data qui gère le fichier français des cartes grises. Fort de plus de 22 millions d'adresses parfaitement qualifiées, AAA-Data garantit une qualité optimale parmi des informations ultra-précises qui sont quotidiennement redressées, enrichies et mises à jour par ses soins ;
- **Efficace**, parce que le courrier reste encore, malgré la croissance exponentielle de la communication digitalisée, l'une des méthodes de prospection les plus efficaces et les plus appréciées des Français ;
- **Simple d'utilisation** : quelques clics suffisent à lancer un mailing postal pris en charge de A à Z par **FNAA TOP CIBLAGE**. En outre, le courrier envoyé par **FNAA TOP CIBLAGE** intègre un message personnalisé sur l'enveloppe, ce qui lui donne 2,5 fois plus de chances d'être ouvert !

« *Le e-mailing a été longtemps présenté comme une alternative économique et moderne à la prospection par courrier postal* », souligne Jacques Klein, directeur de Centarauto et initiateur du service à la FNAA ; *mais les consommateurs comme les entreprises se lassent de la multitude de messages qu'ils reçoivent dans leurs boîtes mail, pendant que les réparateurs constatent que le bon vieux courrier continue de compter parmi les actions publicitaires les plus efficaces, surtout quand l'offre proposée grâce à FNAA TOP CIBLAGE s'avère, grâce à la précision chirurgicale du fichier, en parfaite adéquation avec le besoin du destinataire* ».

FNAA TOP CIBLAGE, comment ça marche ?

1. Le professionnel s'inscrit en ligne sur le site « Fnaa.topciblage.fr ».
2. Il télécharge son message promotionnel et peut en visualiser immédiatement la mise en forme. Il peut la corriger avant de la valider.
3. Il choisit alors son budget maximum et définit la cible de son choix parmi des critères précis tels que :
 - **Critères socio-démographiques des propriétaires** : âge, sexe ;
 - **Critères véhicules** : marque et type de véhicule voiture ou moto, neuf ou d'occasion, date d'achat, date de première mise en circulation, nombre de mains, Co₂, puissance, etc.
 - **Critères géographiques** : région, département ou commune.
4. **FNAA TOP CIBLAGE** soumet le nombre d'adresses identifiées. Plusieurs simulations et devis sont possibles, tous conservés dans l'espace personnel du professionnel.
5. Ce dernier peut ensuite valider le devis de son choix et reçoit la facture électronique dans sa boîte mail. Il procède au paiement.

Dès lors, plus de souci pour le professionnel : l'impression, la mise sous pli et l'envoi sont automatiquement gérés par FNAA TOP CIBLAGE.

Un outil de prospection vers les particuliers comme vers les flottes

FNAA TOP CIBLAGE ne donne pas seulement accès aux particuliers propriétaires de véhicules. Le fichier permet aussi de toucher les entreprises propriétaires de flottes de véhicules.

*« La FNAA a une solide expérience de l'utilisation du fichier des cartes grises. Depuis plus de six ans, le service « **FNA-CARTE GRISE** » permet déjà aux professionnels d'identifier les caractéristiques précises des véhicules grâce à leurs seuls numéros d'immatriculation, rappelle Gérard POLO, Président de la FNAA. Avec le nouveau service « **FNAA TOP CIBLAGE** », c'est cette fois l'accès direct aux consommateurs-automobilistes que la FNAA permet aux professionnels désireux de conquérir de nouveaux clients ».*

Ce service est accessible à l'ensemble des professionnels, qu'ils soient ou non adhérents de la FNAA. Toutefois et logiquement, les professionnels adhérents de l'Organisation Professionnelle bénéficient d'une remise sur le coût de ce nouveau service inédit.