

FIDapv franchit le cap des 15 millions de messages de fidélisation

La solution **FIDapv**, bien connue des concessions automobiles pour son efficacité dans le remplissage atelier, vient de dépasser un seuil symbolique : **plus de 15 millions de messages de fidélisation** envoyés aux automobilistes.

Une performance qui confirme la solidité du dispositif, soutenu depuis plus de 20 ans par un moteur de **Machine Learning** (IA) capable de maintenir une **progression moyenne de +12 % du chiffre d'affaires atelier** (*). Les entrées générées offrent par ailleurs de nouvelles opportunités commerciales pour le VN/VO, un atout non négligeable dans un marché particulièrement chahuté ces dernières années.

L'après-vente, levier de fidélisation et de rentabilité

Avec une marge moyenne dégagée de 40%, l'après-vente assure une rentabilité solide pour les concessions. De plus, face à la volatilité du marché VN/VO, il reste plus que jamais un relais de croissance en maintenant le lien relationnel (**) avec l'automobiliste. C'est sur ce terrain que **FIDapv** s'impose : en combinant **marketing prédictif** et **relationnel**, la solution permet aux concessions abonnées d'augmenter significativement leur fréquentation atelier. A ce jour, **43 groupes de distribution** ont intégré **FIDapv**.

Cinq raisons du succès

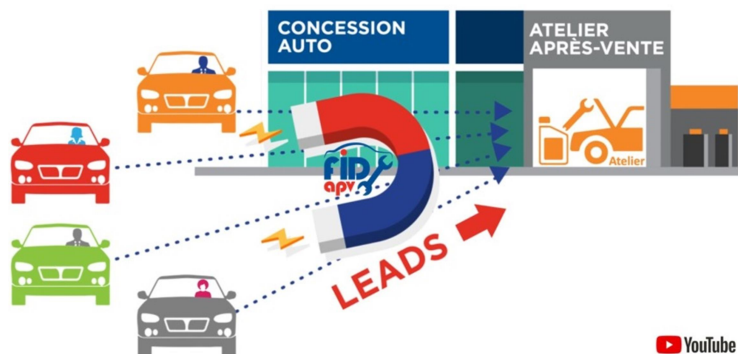
1. **Ciblage optimisé par IA** – Des techniques avancées de **Machine Learning** génèrent le contenu des campagnes d'actions proactives (phasing, affectation des thèmes de messages etc...).
2. **Expérience 100 % digitale** – Les automobilistes ciblés interagissent via un minisite web dédié, jusqu'à la prise de rendez-vous en ligne (interfacée en temps réel à *MecaPlanning*© et d'autres outils de productivité).
3. **Rentabilité rapide** – Chaque euro investi génère en moyenne **4 euros de marge brute additionnelle** en 30 jours.
4. **Engagement au-dessus des standards** – Un taux de clic de plus de **5 %** sur la prise de rendez-vous en ligne, soit le double de la moyenne du réseau R1 (source : ICDP).
5. **Réactivité prouvée** – **1 automobiliste sur 5** consulte le minisite sur son smartphone après réception d'un message (courrier, SMS ou e-mail).

Avec ces résultats, **FIDapv** continue de s'imposer comme un acteur clé du marketing après-vente automobile, conjuguant technologie et performance en fidélisation.

(*) Sur les 12 premiers mois d'abonnement

(**) Durant la durée moyenne de détention d'un véhicule particulier qui est de 5,5 ans, il est nécessaire de réaliser 7 prestations atelier.

Sources : GIPA, ICDP, CNPA, SOFRES



<https://youtu.be/JCpGmlby1S4>