



## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

### **Comment le distributeur Jean Rouyer Automobiles détecte les intentions d'achat de véhicule d'occasion grâce à Advalo ?**

Paris, le 22 janvier 2018 – **Distributeur automobile multimarques, Jean Rouyer Automobiles a fait confiance au spécialiste du marketing individualisé Advalo pour répondre à ses deux enjeux majeurs : consolider et digitaliser sa base de données, et optimiser sa relation client. Le groupe français a ainsi pu profiter de l'expertise d'Advalo dans l'analyse et l'activation de ses données, pour acquérir une vision globale et unifiée du parcours d'achat omnicanal de ses clients, et ainsi évoluer vers un marketing centré sur le consommateur.**

Avec une base de plusieurs centaines de milliers de contacts, l'exploitation des données représente un enjeu majeur pour le groupe Jean Rouyer Automobiles. Une source d'informations non exploitée jusqu'alors, au vu de la complexité de leur écosystème numérique. Pour répondre à cette problématique, Advalo a procédé à la digitalisation de la base de contacts du distributeur pour aligner données clients et cookies de navigation. Ainsi, Jean Rouyer Automobiles a pu acquérir une vision unique des parcours Vente et Après-Vente de chacun de ses clients, pour mettre en place des actions marketing individualisées.

En effet, l'un des objectifs de Jean Rouyer Automobiles était de déployer des scénarios d'activation marketing pertinents, en fonction de chaque consommateur. Le croisement des données online et offline a ainsi permis au distributeur de générer automatiquement une offre ou relance commerciale personnalisée, en fonction du niveau d'intention de chaque consommateur. Plusieurs types de campagnes ont ainsi pu être automatisées en micro-scénarios grâce à un ciblage optimal, permettant un gain de temps précieux et une augmentation du taux de conversion.

« Aujourd'hui, la valeur de notre fonds de commerce est liée à la valeur de nos données : les structurer et les transformer en insights activables est une vraie valeur pour nous. C'est ce qu'Advalo nous permet de faire. On est vraiment dans l'exploitation marketing des moments clés : communiquer au bon moment un message pertinent. » Samy Ben Chekroun, Directeur Digital chez Jean Rouyer Automobiles

**Le dispositif de scoring Advalo mis en place pour détecter les intentionnistes a permis de transformer 35% des leads transmis au call center en ventes effectives, sur une campagne marketing spécifique.**

Grâce à la mise en place d'un dispositif de scoring sur la plateforme Advalo, Jean Rouyer Automobiles est capable de détecter les moments cruciaux au cours desquels les acheteurs s'inscrivent dans une intention d'achat de véhicule d'occasion. Un système qui a notamment permis de prioriser les leads, en fonction des appétences des potentiels acquéreurs et de définir des plans d'action spécifiques. Le dispositif de scoring a donné au distributeur la possibilité d'identifier clairement les leads à réactiver en priorité, parmi la centaine de leads fermés en échec chaque jour.

« Advalo a été un accélérateur majeur de l'exploitation de nos données et de notre capacité à adopter une stratégie orientée data. » Samy Ben Chekroun, Directeur Digital chez Jean Rouyer Automobiles

### **A propos d'Advalo**

Advalo offre aux acteurs du retail et de l'automobile une plateforme intelligente capable de détecter les moments clés du parcours d'achat de chaque consommateur pour le guider depuis ses recherches en ligne jusqu'à ses achats en magasin. Facile et rapide à mettre en œuvre, la plateforme de marketing individualisé Advalo permet à une enseigne de générer du trafic qualifié en magasin en développant avec chaque client une relation durable et cohérente, loin du marketing de masse polluant et intrusif.

Grâce à des modèles prédictifs innovants, Advalo valorise les données comportementales et CRM, physiques et digitales, pour adresser au consommateur les messages qui répondent à ses envies et besoins. Nos experts en intelligence artificielle, marketing, retail et automobile accompagnent le marketeur dans sa prise de décision, depuis la co-construction de son plan d'actions marketing jusqu'à l'évaluation du ROI.

Implantée à Paris et à Rennes, Advalo accompagne plus de 40 enseignes de la distribution spécialisée comme But, Cyrillus, Cache-Cache, Devred, Degrenne et des marques et distributeurs automobiles comme Seat, Skoda, Jean Rouyer Automobiles. Pour la seconde année consécutive, Advalo bénéficie du Pass French Tech qui distingue les entreprises innovantes en hyper croissance. [www.advalo.com](http://www.advalo.com).