

SALESFACTORY AUTOMOTIVE présente “BMoto 2019”

La solution pour identifier tous les concessionnaires et réparateurs/points de vente du marché de la moto et du scooter en France.

SALESFACTORY AUTOMOTIVE, spécialiste des bases de données sur le marché de l'automobile, du poids lourd/Véhicule Industriel et du 2 roues depuis 2003, propose sa dernière version du recensement de tous les concessionnaires et réparateurs motos et Scooters.

La conservation des clients réparateurs sur le terrain, comme la conquête de nouveau est plus que jamais un enjeu majeur pour les équipementiers et les opérateurs fournisseurs de ce marché : la multiplication des marques proposées (Mash, Astor, Sym, Orcal, etc.), l'accélération du multimarquisme, et l'installation des ventes numériques (Labécanerie.fr, Partbike.fr, Allopeus.fr, etc.) oblige à une connaissance parfaite des concessionnaires et réparateurs moto et Scooter.

Aujourd'hui Salesfactory Automotive propose son **11ème recensement annuel « BMoto »** de l'ensemble des forces en présence. A savoir :

- **Les concessionnaires des marques moto « historiques »** (Suzuki, Yamaha, Honda, BMW, etc.),
- **Les concessionnaires des nouvelles marques moto** (Indian, Royal Enfield, Mash, Astor, etc.),
- **Les concessionnaires des marques de Scooters** (Piaggio, Peugeot, mais aussi Sym, Orcal, etc.).
- ...Et les revendeurs et réparateurs multimarques Moto et scooter :

Soit 3 610 adresses représentant 100 % de la distribution et de la réparation Moto et Scooter.

- Avec **2 150 concessionnaires** représentant **4 530 panneaux**, et **1 460 distributeurs et réparateurs indépendants**.

SALESFACTORY AUTOMOTIVE présente “BMoto 2019”

La solution pour identifier tous les concessionnaires et réparateurs/points de vente du marché de la moto et du scooter en France.

....**Pour conserver et développer ses parts de marché** sur ce marché compliqué et ouvert depuis longtemps : BMoto vous permet de **développer votre clientèle de réparateurs** Moto et Scooter afin d'améliorer votre commerce.

BMoto se présente sous la forme d'un fichier Excel **simple à utiliser**, et permet :

- De faire **des mailings papier** pour présenter vos offres. A noter que les mailings papier vers les réparateurs avaient presque disparu au début des années 2010, mais reviennent en force vers cette cible (+ 31 % en 2018, VS 2017).
- De faire **de la prospection téléphonique** : de la prise de RDV pour les FDV,
- Ou encore de la visite terrain : présentation d'offre, de promotion, etc.

BMoto est le moyen le plus précis, le plus fiable et le plus efficace de travailler vos clients et prospects !

A propos de BMoto :

BMoto est mis à jour intégralement chaque année, et ce depuis 11 ans.

BMoto a été déclaré à la CNIL en 2003, et a fait l'objet d'une procédure RGPD en Mai 2018.