

Saint-Ouen-L'aumône, le 4 mars 2016

## Mitsubishi Motors lance en France deux nouveaux services à destination de ses clients

### Carte Mitsubishi Privilège

La Carte Mitsubishi Privilège est une nouvelle carte de fidélité qui permet aux clients de la marque aux trois diamants de cumuler des points lors des interventions effectuées dans l'un des 140 centres de services Mitsubishi Motors en France.

Ces points peuvent ensuite être transformés en chèques de remise (valable pour l'achat d'accessoires, uniquement dans le réseau Mitsubishi) ou en cadeaux via le catalogue online disponible sur [www.mitsubishi-motors.fr](http://www.mitsubishi-motors.fr).

Cette carte, désormais automatiquement délivrée à tout nouveau client, peut également être obtenue auprès de son concessionnaire Mitsubishi ou directement en ligne sur [www.mitsubishi-motors.fr](http://www.mitsubishi-motors.fr), rubrique MyMitsu.



### Contrats Services Mitsubishi

Deux formules de contrats d'entretien sont désormais proposées à tous les clients Mitsubishi Motors, l'une comprenant uniquement les révisions et l'autre intégrant également la prise en charge des pièces d'usure :

- **Contrat Services Mitsubishi** : prise en charge des entretiens à chaque révision selon les préconisations du constructeur (pièces, ingrédients, main d'œuvre). Un appoint d'huile, de liquide de frein ou de refroidissement est également effectué entre chaque révision et le premier contrôle technique est pris en charge.
- **Contrat Services + Mitsubishi** : les prestations sont les mêmes que le contrat précédent, avec en plus la prise en charge des pièces d'usure lorsque leur remplacement est nécessaire.

Véritable service à la carte qui s'adapte aux besoins de chacun, le client choisit la durée (36, 48 ou 60 mois) de son contrat et son option kilométrique en fonction de sa propre utilisation. Les coûts d'entretien sont maîtrisés : le client ne subit pas les éventuelles augmentations de prix pendant la période de son contrat (jusqu'à 5 ans, durée de la garantie constructeur Mitsubishi). Enfin, en cas de revente du véhicule, le client valorise son véhicule en l'entretenant dans le réseau Mitsubishi, et il a également la possibilité de céder son contrat (si le contrat est payé au comptant).

Ces contrats sont proposés en partenariat avec Opteven.

\*\*\*