

## Mon Client Connecté révolutionne les stratégies de fidélisation digitale des réseaux de distribution et de réparation automobile

Le Groupe Mapping Control, entreprise de la FrenchTech labélisée Bpi Excellence, s'appuie sur son expertise du véhicule connecté pour lancer une solution de fidélisation souple et innovante : « MonClientConnecté ». Actuellement à l'essai dans des concessions et centres de réparation automobile, la solution « MonClientConnecté » permet une interaction entre les automobilistes, leur véhicule et les ateliers.

Solution fluide et innovante basée sur le principe du véhicule connecté, « MonClientConnecté » renouvelle le Marketing de fidélisation pour les réseaux de distribution et de réparation automobile.

Qu'il soit l'acquéreur d'un véhicule (neuf ou d'occasion), ou le client ponctuel d'un CRA (Centre de Réparation Automobile), l'automobiliste bénéficie, au travers d'une application smartphone, d'un accompagnement et de services exclusifs tout au long de son expérience client, afin d'être fidélisé à long terme.

Actuellement à l'essai dans 20 concessions Automobile et dans un CRA, « MonClientConnecté » sera commercialisé à partir d'octobre 2017 par les forces de vente du Groupe Mapping Control.

### « MonClientConnecté », comment ça marche ?

#### Un concept innovant et percutant :

Dédiée aux professionnels de l'automobile, la solution MonClientConnecté permet de maintenir une relation étroite avec les clients par le biais d'un portail web dédié aux professionnels et d'une application mobile pour les conducteurs (« MaVoitureConnectée ») séquencée en plusieurs étapes.

Dès que le « couple voiture/conducteur » est réuni, des informations d'utilisation du véhicule sont remontées dans la plateforme de supervision « MonClientConnecté ».

#### Etape 1 – Collecte des données :

En fonction de la technologie choisie (voir ci-après), MonClientConnecté collecte en temps réel diverses informations sur le véhicule (kilométrage, diagnostics pannes...). Ces données sont instantanément remontées sur la plateforme de services.

#### Etape 2 – Analyse, segmentation et profilage client :

Les données collectées peuvent ensuite être analysées, triées, segmentées afin de définir des groupes de profils clients.

#### Etape 3 – Exploitation des données :

La plateforme de services MonClientConnecté intègre un outil qui permet de générer des



campagnes de marketing direct ciblées. Objectif : envoyer le bon message, à la bonne personne, au bon moment !

Ce marketing One to One digital de fidélisation a pour vocation in fine de créer du trafic en atelier et showroom.

### **3 modes de connexion « automobiliste / véhicule » à la carte :**

« MonClientConnecté » propose aux professionnels 3 types de connectivité, avec ou sans installation de boitier dans le véhicule :

> **IBeacon** : Basé sur la technologie bluetooth, le Ibeacon ne nécessite pas d'installation et permet de collecter uniquement des données liées au kilométrage du véhicule.

> **IBeacon OBD** : Également basé sur la technologie bluetooth, le IBeacon OBD ne nécessite pas d'installation (simple branchement sur la prise OBD) dans le véhicule mais permet de collecter des données plus précises, et sur plus long terme.

En plus de l'analyse de la conduite et des remontées standards OBD concernant le moteur, le châssis et la carrosserie, le IBeacon OBD remonte des codes défaut ciblés (système de refroidissement, climatisation, boîte de vitesse, système d'alimentation...).

L'application client, même fermée, réceptionne automatiquement les données.

> **Boitier Fixe SIM** : Fonctionnant grâce à la transmission GPRS, cette solution nécessite l'installation d'un boitier dans le véhicule.

Le boitier Fixe SIM permet de remonter le kilométrage et une analyse précise de la conduite, mais surtout, il permet la géolocalisation du véhicule en cas de vol.

Le Boitier Fixe SIM fonctionne de manière autonome.

### **Des services à forte valeur ajoutée pour le client final :**

De son côté, le client doit télécharger l'application « MaVoitureConnectée », brandée aux couleurs du professionnel, qui lui permettra de bénéficier de services utiles et séduisants :

#### **→ Économies et services de proximité :**

- . Stations de carburant les moins chères, les plus proches
- . Parkings à proximité, disponibilité, tarification
- . Autres services de proximité et offres spéciales

#### **→ Assistance et prévention :**

- . Assistance One'click access (dépannage, rapatriement, etc...)
- . Service eCall sur accident
- . Contacts directs :
  - . Atelier
  - . Forces de l'ordre, services d'urgence médicale...

#### **→ Révisions et Diagnostic :**

- . Carnet de santé du véhicule
- 7 familles d'entretien, 23 opérations
- . Suivi de l'usure des pièces
- . Suivi des entretiens, contrôles,...
- . Dépannage, rapatriement, etc...
- . Diagnostic à la demande

#### **→ Localisation et conduite :**

- . Suivi de vos trajets
- Analyse de conduite



Comportement moteur  
Consommations  
. Localisation du véhicule

- ➔ Réseaux sociaux :
- . Partage des offres spéciales
  - . Partage de ses performances de conduite
  - . Services de co-voiturage en One'click acces

### « MonClientConnecté », LA solution de fidélisation des professionnels

Le marché de la connectivité automobile connaît actuellement un grand développement. De nombreux acteurs se sont lancés dans ce créneau, alors, en quoi « MonClientConnecté » fait la différence ?

- **Mapping Control est un Groupe capitalistiquement indépendant**, ce qui lui permet de développer des solutions affranchies des contraintes de groupements tels que des assureurs, équipementiers automobiles...
- « MonClientConnecté » est une solution développée en interne par Mapping Control, entreprise de la FrenchTech labélisée Bpi Excellence. **Mapping Control possède une grande expertise du véhicule connecté** et développe différentes offres, dédiées autant aux TPE qu'aux grands Comptes et collectivité.
- « MonClientConnecté » propose aux professionnels, groupements automobiles ou CRA, **une plateforme web (backoffice) en marque blanche**, qui peut être brandée aux couleurs de l'annonceur. Grâce à ce portail, les professionnels peuvent envoyer des campagnes Marketing et des offres ciblées.
- Selon le choix de la connectivité automobile, « MonClientConnecté » assure la géolocalisation du véhicule après un vol.
- « MonClientConnecté » a également mis en place un centre d'appel One'Click Access qui gère l'assistance du client.
- « MonClientConnecté » est la seule offre du marché qui propose la technologie du Ibeacon, une solution non-intrusive qui ne nécessite pas d'installation de boîtier dans le véhicule.

#### *MonClientConnecté s'expose !*

« MonClientConnecté » sera également présenté officiellement sur le stand de Mapping Control lors de deux salons professionnels :

**Journées #Connect : 5 et 6 octobre 2017, à La Baule**  
Conférence et Networking entre les constructeurs et les distributeurs de la filière automobile.

**Salon Equip'Auto : du 17 au 21 octobre 2017 à Paris, Porte de Versailles**  
Salon International de l'après-vente Automobile et des services pour la mobilité.



**A propos du Groupe Mapping Control, société éditrice de la solution « MonClientConnecté »**

**Le Groupe Mapping Control** est une entreprise de la French Tech labellisée Bpi Excellence. Plus de 75.000 véhicules sont déjà connectés, permettant à plus de 2.500 entreprises et collectivités de réduire sensiblement et durablement le coût de leur flotte automobile.

Experte du véhicule connecté et de la télématique embarquée 360°, **Mapping Control** s'appuie sur un important service de Recherche & Développement et cumule un important savoir-faire sur le marché du véhicule connecté, de l'intelligence embarquée et de l'Internet des Objets.

[www.monclientconnecte.com](http://www.monclientconnecte.com)

[www.mappingcontrol.com](http://www.mappingcontrol.com)

