

## > Le Programme de Renouvellement de Rhino Events arrive en France

**Arrivé dans l'Hexagone en 2012, Rhino Events, groupe anglais spécialisé en marketing et événementiel automobile, poursuit son développement en France. Il renforce son catalogue en proposant désormais un « Programme de Renouvellement », alliance entre un programme de fidélité innovant et un événement de ventes privées.**

Reconnu pour son savoir-faire et pour son expertise dans les ventes privées en concession, **Rhino Events** présent aussi bien dans douze pays d'Europe qu'en Russie et aux Etats-Unis, a importé son concept en France lors d'un premier événement concessionnaire au Mans en 2012.

Alors que ces dernières années le trafic en concession diminue, entraînant ainsi une forte pression sur les points de ventes, les ventes privées proposées par **Rhino Events** influent positivement sur le chiffre d'affaires des concessionnaires. « *En moyenne, les ventes privées organisées par Rhino Events atteignent les résultats suivants : 1,5 % de retours sur invitation, 90 % des personnes ayant pris un rendez-vous sont présentes le jour de la vente privée et 60 % d'entre elles achètent. C'est le résultat d'une vraie expertise et d'une connaissance optimale des méthodes de vente. Rhino Events, c'est avant tout une démarche basée sur la qualité et un suivi précis du processus de vente* » confirme **Bertrand Scheenaerts, Responsable du Développement de Rhino Events en Europe.**

Rhino Events a organisé 1200 événements en 2018 dont 200 rien qu'en France, Belgique et Suisse ; cela grâce à plusieurs partenariats constructeurs, issus aussi bien des marques généralistes que de luxe.

*« Rhino Events est parti du constat que le management des relations clients des concessionnaires et de leur marques ne communiquaient pas toujours entre eux. Pour répondre à cela, l'idée est venue de combler cette absence en alliant programme de fidélité et coaching téléphonique via l'évènement du Programme de Renouvellement. En France, nous sommes témoins d'un engouement pour les ventes privées, les perspectives de ce marché dans le pays sont réjouissantes »* indique Bertrand Scheenaerts.

Le Programme de Renouveau débute par une formation assurée par un coach Rhino Events envoyé sur place durant 3 jours : 2 jours de coaching précédent l'évènement pour former et motiver les équipes de vente en concession avec notamment des rappels sur le bon démarchage téléphonique et 1 jour pendant la vente privée afin de soutenir et faciliter la vente. *« Nous avons lancé le Programme de Renouveau après une période de test dans divers pays d'Europe, l'important pour Rhino Events est de miser sur la qualité de ses services et de ses équipes. C'est pourquoi nous avons recruté les meilleurs coaches pour assurer les meilleures formations possibles. »*

Pour Rhino Events, le Programme de Renouveau est une nouvelle manière d'envisager les ventes privées. Déployé en France depuis quelques semaines, ce programme ne manquera pas de susciter la curiosité de nombreux concessionnaires.

## A PROPOS DE RHINO EVENTS :

**Rhino Events** est une entreprise spécialisée dans la création et la réalisation d'évènements de ventes privées automobiles **depuis plus de 10 ans**.

Le groupe a développé une gamme d'évènements en concession générant d'importants volumes de vente.

Que ce soit en France, ou en Europe, de nombreux constructeurs et groupes de distribution automobile font confiance à Rhino Events pour la réalisation de leurs évènements de vente en concession.