



SILIGOM, un réseau d'experts, connu et reconnu

Créé en 1998, SILIGOM est désormais un réseau national de près de 175 centres, spécialistes dans l'univers du pneu et de l'entretien auto.

Totalement indépendant des groupes industriels et financiers, SILIGOM est constitué de chefs d'entreprises experts dans le domaine du pneumatique et de l'entretien ; qu'ils s'agissent de véhicules de tourisme, utilitaires, deux roues, 4x4, industriels et engins agricoles.

SILIGOM, les chiffres clés

- ☞ Plus de 175 centres en France
- ☞ Présent dans 69 départements
- ☞ 20 nouveaux centres en 2014
- ☞ Déjà 10 nouveaux adhérents en 2015
- ☞ 1000 collaborateurs sous enseigne
- ☞ 800 000 pneus tourisme et industriels vendus par an
- ☞ Chiffre d'Affaires : 165 M€

SILIGOM, moderne et dynamique

Pour être en phase avec les attentes de ses clients, SILIGOM a mis en place, depuis 2014, un plan de transformation.

Les objectifs :

- ☞ Développer son réseau ;
- ☞ Anticiper les évolutions du marché et les modes de consommation ;
- ☞ Renforcer son image de marque ;
- ☞ Renforcer les liens avec ses adhérents.

Si le code couleur a été préservé, le logo et le personnage « Sili » ont, quant à eux, été redessinés pour gagner en modernité et lisibilité.

Le changement de la signature, de « Techniciens du Pneu » à « Roulez en toute sérénité », répond à un double objectif :

- 👉 Révéler un vrai bénéficiaire client ;
- 👉 S'ouvrir à l'ensemble de nos activités, au-delà du pneumatique.

La mise aux couleurs de nos centres a d'ores et déjà commencé pour une harmonisation progressive de l'ensemble du réseau.



Un nouveau modèle économique

Pour permettre à ses adhérents d'optimiser leurs résultats, SILIGOM centralise désormais les achats auprès des fournisseurs partenaires et a, en parallèle, diminué le montant des redevances de façon significative.



Un nouveau site WEB

SILIGOM a amorcé la refonte intégrale de son site siligom.fr, tant sur le plan graphique que rédactionnel.

Pensé pour ses utilisateurs, l'ergonomie a été retravaillée pour rendre la navigation plus intuitive. Les applicatifs clients ont été favorisés et la visibilité des centres est accrue avec des pages personnalisées et personnalisables.

Ce site web se veut évolutif, notamment avec le passage attendu début 2016 à un site web to store, avec l'achat de pneus en ligne aux prix les plus bas.



Une nouvelle stratégie pour développer l'activité BtoB

En s'associant au réseau FLEETPARTNER, SILIGOM s'allie au plus grand réseau Grands Comptes et se donne les moyens de développer son activité BtoB et apporter de nombreux clients à ses adhérents.