



Tjekvik lance des solutions numériques en libre-service pour améliorer la rentabilité des services après-vente et la satisfaction des clients

- De nouveaux outils et kiosques numériques aident les services après-vente à réduire les files d'attente, à améliorer l'efficacité et à augmenter les revenus.
- Les solutions en libre-service offrent aux concessionnaires davantage d'opportunités de promouvoir des produits et des services à valeur ajoutée.

Tjekvik, l'un des principaux créateurs de technologies intelligentes en libre-service pour les services après-vente, présente ses solutions numériques d'enregistrement, de dépôt et de retrait aux concessionnaires Français. La société danoise, qui est déjà présente sur 29 marchés à travers le monde, aide plus de 1 600 concessionnaires européens à réduire les files d'attente, à accroître l'efficacité de leur service et à augmenter leur chiffre d'affaires. En 2023, Tjekvik a traité 6,3 millions de rendez-vous numériques en libre-service dans le monde.

La majorité des clients du service après-vente ont tendance à arriver chez les concessionnaires aux heures de pointe, tôt le matin et en fin d'après-midi, ce qui crée rapidement des files d'attente. Les solutions de Tjekvik permettent aux clients des services d'entretien et de réparation d'éviter ces files d'attente en leur permettant d'enregistrer leurs véhicules comme, quand et où ils le souhaitent, que ce soit à la maison, en ligne, ou chez le concessionnaire, via des kiosques à écran tactile faciles à utiliser. Les clients bénéficient ainsi d'une meilleure expérience, tout en permettant aux conseillers de passer plus de temps avec les clients qui ont besoin d'une assistance supplémentaire.

Les clients peuvent utiliser ces bornes pour donner des instructions avant le service, sélectionner des articles à valeur ajoutée, signer leurs documents et déposer leurs clés en toute sécurité dans des casiers intégrés dédiés. Les mêmes kiosques peuvent être utilisés pour récupérer les clés une fois le travail terminé.

En outre, Tjekvik proposera aux concessionnaires français son kiosque Outdoor, qui permet aux clients de s'enregistrer, de déposer et de retirer leur véhicule 24 heures sur 24, sept jours sur sept. Grâce à sa conception sécurisée et à sa résistance aux intempéries, le kiosque Outdoor offre aux clients une flexibilité et une commodité accrues en dehors des heures d'ouverture habituelles.

Les solutions de libre-service numérique de Tjekvik permettent aux concessionnaires de bénéficier d'opportunités de revenus supplémentaires en présentant des produits et services à valeur ajoutée aux clients pendant le processus d'enregistrement, de dépôt et de retrait numérique. Les produits les plus demandés par les clients sont les plans d'entretien, les extensions de garantie, les balais d'essuie-glace et les piles pour clés. De nombreux clients étant plus à l'aise pour choisir ces articles à leur propre rythme, cette fonction aide à soulager les conseillers en service de la pression de la vente additionnelle et permet aux concessionnaires de générer des revenus supplémentaires de manière cohérente et mesurable.

Pour superviser son expansion en France, Tjekvik a nommé **Damien de Potter au poste de responsable des grands comptes**. Damien a déclaré : *"C'est un plaisir de travailler avec des groupes de distribution automobile et des constructeurs francophones pour améliorer l'expérience après-vente de chaque client, en s'adaptant aux exigences de qualité et d'organisation opérationnelle"*. Il peut être contacté par téléphone au +33782847522 ou en envoyant un courriel à damien.depotter@tjekvik.com.

Pour plus d'informations sur la gamme de solutions d'enregistrement, de dépôt et de retrait de Tjekvik, veuillez consulter le site www.tjekvik.com/fr.

À propos de Tjekvik

Tjekvik produit des technologies intelligentes de libre-service pour les services après-vente des concessionnaires, qui rendent les contrôles d'entrée et de sortie plus efficaces et plus productifs, tout en créant une meilleure expérience pour les clients. Tjekvik permet aux clients des services d'entretien et de réparation d'éviter les files d'attente et de s'enregistrer quand, comment et où ils le souhaitent - à la maison, dans la concession ou en toute sécurité à l'extérieur. L'utilisation de Tjekvik permet au personnel après-vente de se concentrer sur le travail qui compte vraiment, tandis que le concessionnaire bénéficie d'une augmentation des revenus en présentant au client diverses options supplémentaires au cours du processus numérique d'enregistrement et de sortie. Le logiciel convivial de Tjekvik et les kiosques intérieurs et extérieurs sécurisés peuvent être entièrement marqués de l'identité visuelle d'un équipementier ou d'un concessionnaire, ce qui garantit un parcours client en ligne et hors ligne sans faille. Présente dans 29 pays et avec un logiciel disponible en 28 langues, la technologie Tjekvik est en passe de devenir une solution incontournable pour les concessionnaires à travers l'Europe. Pour plus d'informations sur la technologie de libre-service intelligent de Tjekvik : <https://www.tjekvik.com/>.