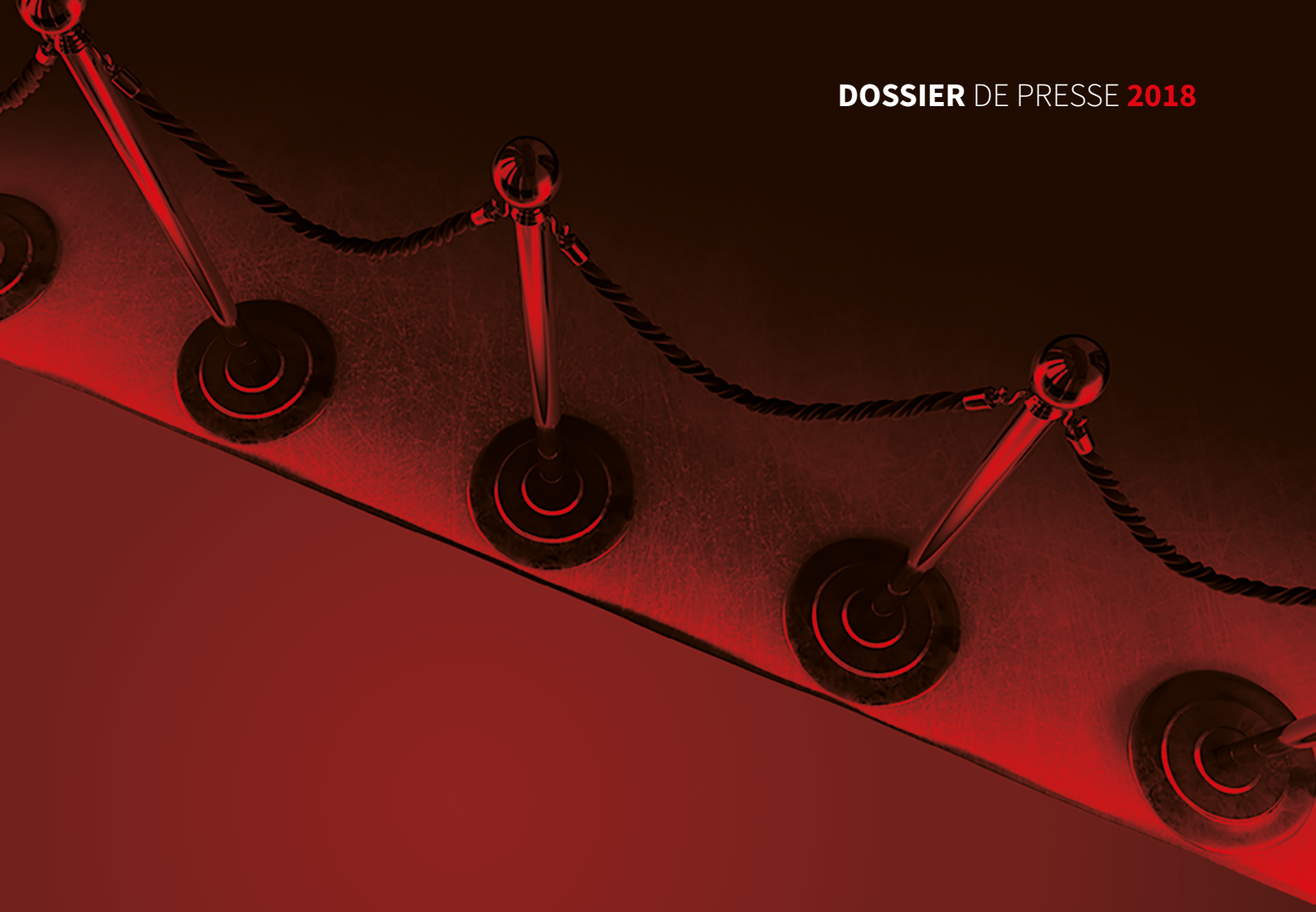
DOSSIER DE PRESSE **2018**



rhinoevents.com

Le Spécialiste des Évènements Concessionnaire en Europe.

SOMMAIRE

1. Rhino Events, leader européen des évènements de vente pour concessionnaires automobiles

2. Une offre variée : 4 propositions

3. Cinq questions à Bertrand Scheenaerts, European Business Development Manager

4. Quelques mots de Lee Higgins, le fondateur

5. Rhino Events – Faits et Chiffres

6. Contacts Presse

1 > Rhino Events, leader européen des évènements de vente pour concessionnaires automobiles

Rhino Events est un groupe spécialisé en marketing et évènementiel automobile, basé en Angleterre. **Leader européen des évènements de vente pour concessionnaires automobiles**, il offre un large choix d'évènements pour les concessionnaires automobiles, à la fois adaptés aux marques généralistes et aux marques premium.

Le produit phare de l'agence est l'« Évènement VIP® Rhino » reconnu comme un des « évènements vente » les plus efficaces de l'industrie automobile.

Rhino Events est présent dans plus d'une dizaine de pays et a importé son concept en France lors d'un premier évènement concessionnaire au Mans en 2012. Rhino est reconnu pour son savoir-faire et pour son expertise dans les « ventes privées » en concession.

Rhino Events travaille en partenariat avec différents grands groupes automobiles (notamment Opel en France), et de nombreux concessionnaires dans 11 pays européens. Les formules de Rhino Events ont été spécialement créées pour s'adapter à la taille et aux besoins de chaque concessionnaire automobile.

2018, année du développement en Europe :
2018 est l'année de l'intensification de la croissance de Rhino Events en Europe. La France est un marché de choix pour l'agence qui compte bien renouveler les succès qu'elle obtient depuis ses premières actions dans l'Hexagone en 2012.

Désormais, l'expansion de Rhino Events est en route ; une structure commerciale sera installée en France dans les semaines à venir et plusieurs conseillers commerciaux sont déjà aux affaires dans l'Hexagone.

2 > Une offre variée : 4 propositions

A - DES FORMULES COMMERCIALES VARIÉES...

Évènement Premium

Cette formule privilégie les clients les plus importants des concessionnaires. L'invitation Premium valorise les clients des concessions les plus fidèles en leur accordant un accès privilégié à l'évènement Rhino Events de leur concessionnaire. Ils peuvent alors profiter d'un aménagement de showroom de haut standing, lors de ventes privées.

Évènement Black Friday

Pendant 3 jours en novembre, le Black Friday offre aux clients l'opportunité de faire des économies sur les véhicules neufs, d'occasion ou les modèles d'exposition. En créant une formule spécifique, Rhino Events a su adapter ses propositions commerciales aux attentes des clients des concessions.

La formule « Black Friday » leur permet d'avoir la possibilité d'acheter une voiture à un prix avantageux tout en permettant aux concessionnaires de booster leur objectif du mois.

Évènement Platinum

Rhino Events a développé une approche spécifique, qui offre la possibilité aux clients de devenir un membre Platinum.

L'accent est alors mis sur la sobriété et sur la qualité du matériel mis en place, ainsi que sur la relation engagée avec les clients des concessionnaires qui ont la possibilité d'acquérir un véhicule à un prix privilégié lors d'un évènement privé.

B - … ET UN PRODUIT PHARE : L'ÉVÈNEMENT VIP

L'Évènement VIP® est une marque déposée par Rhino Events et offre aux clients une expérience d'achat valorisante. Il permet de créer un trafic de qualité en showroom qui, à ce jour, se traduit généralement par un taux de conversion en vente de l'ordre de 62 %.

Chaque concession doit suivre une procédure spécifique adaptée à ses besoins qui permettra de préparer les équipes de vente et les clients avant l'évènement.

Comme tous les évènements Rhino Events, cette formule propose des séances d'information « sur site » pour la direction et le personnel. Tout au long de la mise en place de l'évènement, les collaborateurs de la concession sont guidés par l'équipe Rhino Events. Cette dernière jouit d'une grande expérience dans le domaine, avec notamment plus de 1 000 évènements de vente automobile organisés au cours des 12 derniers mois.

Rhino Events produit des invitations personnalisées et de haute qualité, invitant chacun des clients des concessionnaires sélectionnés à réserver leur place pour profiter d'une expérience d'achat VIP optimale.

Pour s'assurer de la présence des invités au rendez-vous pris, chacun d'eux recevra un pack de confirmation de rendez-vous personnalisé de haute qualité incluant des 'pass invité' aux couleurs de la marque, ajoutant de la crédibilité et de la valeur à cette opportunité exclusive qui leur est proposée.

3 > Cinq questions à Bertrand Scheenaerts, European Business Development Manager :

1. COMMENT DÉFINIRIEZ-VOUS RHINO EVENTS ?

Bertrand Scheenaerts : *« Rhino est une agence qui a compris avant les autres l'avantage que les concessionnaires et les grandes marques pouvaient tirer de l'organisation d'évènements « sur site ». L'objectif pour nos clients concessionnaires est double : 1) maintenir un lien positif voire festif entre eux et leurs clients 2) augmenter les ventes de façon rapide et significative. En effet, nous savons que les clients se rendent de moins en moins en showroom car ils ont la possibilité de choisir leur voiture et leur concessionnaire sur internet. Rhino utilise la base de données clients et augmente la fidélité pour les concessionnaires qui utilisent nos évènements. »*

2. EN QUOI VOS QUATRE FORMULES PROPOSÉES RÉPONDENT-ELLES AUX ATTENTES DU MARCHÉ ?

B.S. : *« Ces formules offrent l'étendue la plus large possible aux besoins des acheteurs en concession. Ce large spectre de propositions permet à chaque concessionnaire d'obtenir l'évènement qui correspond le mieux à ses attentes en termes de ventes et de visibilité. Au cours des 10 dernières années nous avons construit un programme qui permet de personnaliser au mieux chaque évènement.*

3. POURQUOI DÉVELOPPER LE BUSINESS DE RHINO EVENTS EN FRANCE AUJOURD'HUI ?

B. S. : *« Rhino Events est originaire d'Angleterre. Le marché français est incontournable au regard de la taille de sa population, de sa position géographique au sein de l'Union européenne ; les nombreuses concessions qui émaillent son territoire qui représentent autant de clients potentiels pour nous. De plus, étant moi-même français et connaissant bien le marché hexagonal, nous pensons que ce développement est tout simplement logique aujourd'hui. »*

rhino

4. QUELS SONT LES PREMIERS RETOURS DES CONCESSIONNAIRES FRANÇAIS ?

B.S. : *« Les évènements organisés par Rhino sont clairement bénéfiques aux chiffres de vente des concessionnaires et offrent à leur clientèle la meilleure expérience possible lors de l'achat de leur nouvelle voiture. Un processus extrêmement détaillé de vente et marketing, largement éprouvé et optimisé, précède chaque évènement et en assure l'organisation ; il garantit un taux de conversion inégalé. Le taux de conversion rendez-vous/ventes s'élève à 62 %, sur la base de plus de 1 000 évènements organisés chaque année. Ces chiffres ont pour effet d'améliorer fortement la motivation des équipes de vente. »*

5. QUELS SONT LES AMBITIONS INTERNATIONALES DE RHINO EVENTS ?

B.S. : *« Grâce à son état d'esprit positif et son programme, Rhino Events va continuer son expansion. Après l'Angleterre, les Pays-Bas, la Belgique et la France, Rhino Events va continuer son développement en Europe en ouvrant des bureaux dans chaque pays. Rhino Events a accumulé beaucoup d'expérience en Angleterre, au point d'être capable d'organiser 150 évènements en un même week-end. »*

4 > Quelques mots du fondateur, Lee Higgins, CEO de Rhino Events

« Rhino Events organise un évènement en concession et prépare le concessionnaire à recevoir ses clients dans un format assez inhabituel et privilégié. Nous mettons tout en œuvre pour préparer au mieux la venue de la clientèle invitée. Le succès de nos évènements tient autant à la qualité des invitations imprimées que nous envoyons, qu'à la qualité de l'ensemble de la signalétique et de la communication autour d'un évènement.

Nous avons compris, lors de la création de la société en 2007, qu'il fallait absolument apporter un service VIP aux concessionnaires ; un service qu'ils ne pouvaient plus apporter eux-mêmes. Ainsi, au cours des dix jours qui précèdent l'évènement, nous intervenons chez le concessionnaire pour former tous ses collaborateurs. Cela permet de s'assurer que chacun d'eux est correctement formé à l'évènement et prêt à prendre part à cette expérience.

La veille de l'évènement, l'équipe de Rhino Events arrive sur le site pour habiller la concession ; aussi, quand les clients viendront, ils trouveront un lieu accueillant et chaleureux. Peu importe la taille de la concession, qu'elle soit indépendante ou filiale de la marque ; l'évènement s'adapte toujours. Notre valeur ajoutée est de faire bien plus qu'un simple envoi de mails et d'invitations à partir d'une base de données.

Dès que l'évènement est calé, nous déclenchons le processus Rhino. Le but final est d'organiser un évènement concessionnaire de haut standing. Il est prouvé que les ventes y sont alors bien plus nombreuses qu'à l'accoutumée. Je pense pouvoir dire que nous avons inventé un style d'évènements reconnu dont nous sommes très fiers et qui fait référence désormais. Nous aimons cela, nous aimons l'évènementiel et les concessionnaires. Mais le plus important est que, depuis dix ans maintenant, nous savons rester une entreprise innovante et qui possède un catalogue de solutions efficientes et originales.

Le marché automobile a complètement changé ces dernières années et Rhino Events a su proposer de véritables innovations aux évènements traditionnels de ventes. C'est la force de la marque Rhino Events.»

rhino

5 > Rhino Events Faits et Chiffres

HISTORIQUE

2007
Premier évènement VIP organisé en Angleterre

2012
Début des évènements hors Angleterre ; premier évènement VIP en France pour Opel

2016
Début de la prospection active en Europe

2018
Création de Rhino Events France qui deviendra la base des activités dans la future union européenne

QUELQUES CHIFFRES

1 042
Évènements

72 000
Rendez-vous pris

44 639
Voitures vendues

62 %
Conversion ventes / rendez-vous

rhino