

AU-DELÀ DU BIDON : CHAMPION LUBRICANTS ÉTOFFE SON OFFRE DE SERVICES POUR LES DISTRIBUTEURS

- **Quatre services nouveaux ou élargis : Champion PRO Academy, Retail Concept, analyse d'huile LubeTrack et suivi d'huile Pro Level Tracker**
- **Trois piliers, trois besoins : données fiables (Connect), expertise technique (Enable) et sell-out (Grow)**
- **Moins de retours. Meilleure conversion en ligne. Des ateliers qui restent**
- **Conçu pour aller au-delà du produit**

Champion Lubricants étoffe son offre de services pour les distributeurs. Quatre services sont nouveaux ou nettement élargis, et chacun s'attaque à une part réelle du quotidien. Ensemble, ils s'inscrivent dans une offre plus large bâtie sur trois piliers : Connect, Enable et Grow.

Les distributeurs sont pris en étau. Les technologies véhicules continuent de se fragmenter. Les références se multiplient. Les clients veulent la bonne réponse en ligne à deux heures du matin. Les marges ne bougent pas. La qualité produit seule ne règle rien de tout cela. De plus en plus, ce sont les services autour du produit qui décident qui tient le rythme et qui grandit.

Ce qui est nouveau

Champion PRO Academy. Une formation en ligne flexible, à son rythme, conçue par des spécialistes de la lubrification et livrée sous forme d'application mobile. Les équipes montent en compétence là où elles travaillent, sans perdre des journées d'atelier.

Retail Concept. Une solution prête à installer combinant linéaires aux couleurs de la marque et supports de point de vente, évolutive du présentoir compact au concept modulaire complet.

Analyse d'huile LubeTrack. Détecte la dégradation du lubrifiant, la contamination et l'usure des composants. Elle offre aux distributeurs une conversation orientée service avec les clients poids lourds et flottes, bien au-delà du produit et du prix.

Suivi d'huile Pro Level Tracker. Visibilité en temps réel des niveaux de lubrifiant dans les cuves et les fûts. Les ruptures sont évitées au lieu d'être gérées. Le réapprovisionnement se planifie au lieu de se faire dans l'urgence.

Trois piliers, trois missions

Chaque service relève de l'un des trois piliers, chacun visant une partie différente de l'activité.

Connect, c'est l'exactitude. Les données produit et véhicule alimentent les propres systèmes, la boutique en ligne et les catalogues du distributeur, appuyées par une analyse de l'adéquation entre la gamme et les véhicules réellement en circulation. Moins de retours. Meilleure conversion en ligne. Des décisions d'assortiment fondées sur les données plutôt que sur l'instinct. Derrière ce pilier, le statut Premier Data Supplier de Champion chez TecAlliance, la plus haute reconnaissance du secteur, obtenue enregistrement après enregistrement sur l'exhaustivité et l'exactitude.

Enable, c'est l'expertise. Un support technique à la demande et une formation structurée pour les équipes. Une compétence qu'il n'y a pas à recruter, et qui reste dans l'entreprise quand les gens changent.

Grow, c'est le sell-out. Marketing local, présence de marque professionnelle au point de vente et programmes atelier qui font sortir plus de produit du rayon et construisent des relations atelier qui durent.

Ensemble, les trois piliers touchent des postes du compte de résultat d'un distributeur que la qualité produit seule n'atteint jamais : le coût des retours, le coût d'acquérir de l'expertise, et l'effort nécessaire pour augmenter le sell-out et retenir les clients.

Franck Jolly, Global Sales Trademarks & Marketing Director chez Champion Lubricants, commente :

« Aucun distributeur ne grandit sur la seule qualité produit. Il grandit parce que le bon produit atteint le bon véhicule sans revenir, parce que sa boutique en ligne répond juste à minuit, et parce que son assortiment est bâti sur les données du parc. Chacun de ces moments, c'est un client qui revient. »

« C'est exactement le rôle de ces services. Connect protège l'exactitude sur laquelle repose l'activité. Enable leur apporte une expertise qu'ils devraient sinon recruter. Grow transforme le tout en sell-out. Nous voulons être jugés sur plus que le contenu du bidon. Jugez-nous sur la croissance de nos distributeurs, et sur le fait que leurs clients reviennent. »

Boostez votre activité sur championlubes.com.

Pour plus d'informations presse, contactez :

CHAMPION LUBRICANTS - UNE MARQUE DE WOLF OIL CORPORATION

Champion Lubricants est une marque de Wolf Oil Corporation, producteur indépendant de lubrifiants de premier plan fort de plus de 70 ans d'expertise. Les lubrifiants Champion optimisent le rendement moteur, permettant à chacun de relever des défis extrêmes, de repousser ses limites et de libérer tout son potentiel. Notre gamme complète de lubrifiants innovants et haute performance est conçue pour servir tous les moteurs utilisés dans des conditions extrêmes et aller toujours plus loin. Champion est le lubrifiant de choix lorsque la performance extérieure repose sur la puissance intérieure.

Pour en savoir plus sur notre entreprise, rendez-vous sur <https://www.championlubes.com/>.