



**TOYOTA**

INFORMATION PRESSE  
R.P.2018-199

TOUJOURS  
MIEUX  
TOUJOURS  
PLUS LOIN

Vaucresson, le 13 décembre 2018

## Toyota remporte le prix « Leads de l'année » aux Leads Awards

- Les Leads Awards récompensent les constructeurs automobiles les plus réactifs aux demandes d'essais, de renseignements et de rendez-vous formulées par les clients sur internet.
- Toyota remporte le « Leads de l'année » grâce à la rapidité et à la qualité globales des réponses.
- Toyota est troisième pour les Leads VN (temps de réponse et taux de réponse à une demande d'essai) et à la première place pour le taux de réponse en moins d'une heure.

Organisée par le magazine professionnel Auto Infos, la cinquième édition des Leads Awards a décerné à Toyota le « Leads de l'année », qui récompense la meilleure réactivité aux demandes d'essais de véhicules neufs, de renseignements sur les véhicules d'occasion et de rendez-vous en atelier, formulées par les clients sur les sites internet des constructeurs. Dans le détail, Toyota figure à la première place au classement du meilleur taux de réponse en moins d'une heure (83 %) et à la troisième place de la catégorie « Leads VN », qui combine le temps de réponse et le taux de réponse à une demande d'essai de véhicule neuf.

Les prix sont attribués à l'issue d'une enquête nationale réalisée du 5 septembre au 31 octobre 2018 par Auto Infos en partenariat avec Select'Up et Welcomepro. Au total 3 280 demandes (« leads ») ont été envoyées pendant cette période à travers 130 clients mystères vers 28 constructeurs au niveau du VN, 25 pour le VO et 21 pour l'atelier, sur l'ensemble des départements français.



« Ces prix récompensent à la fois le travail de Toyota France et celui de son réseau, ainsi que notre volonté de traiter les demandes formulées en ligne avec la même réactivité et le même niveau d'exigence que les clients qui se rendent physiquement dans nos concessions », a déclaré Ludovic Billiet, directeur Marketing de Toyota France (au centre sur la photo).



Toyota s'est déjà distingué en 2015 en obtenant la troisième place pour le taux de rendez-vous au premier appel et en 2016 pour la qualité de réponse en après-vente.