

Les « Rendez-Vous d'Experts » SKF 2015 : un bilan réussi

La campagne « les rendez-vous d'experts » menée tout au long de l'année 2015 a été marquée par le succès de nombreuses animations commerciales. Principalement axée sur le partage d'expertise avec les distributeurs de la rechange véhicules et les garagistes, cette campagne a permis à SKF d'apporter un large support marketing et commercial sur le terrain.

Montigny, le 8 février 2016

Le « Démo Truck » a bien fait son show

Une tournée événement a marqué les esprits : celle du « Démo Truck ». Ce concept innovant de véhicule itinérant, proposant des animations a parcouru **4000** km pour venir à la rencontre des plate-formes régionales et de leurs clients. Plus de **300** distributeurs, dont **20%** de nouveaux contacts, sont venus échanger et partager leur expérience et ont ainsi pu découvrir, en avant-première, la nouvelle gamme d'outillage pour les roulements HBU 2.1. Tous les atouts étaient réunis pour faire de cette tournée une réussite et cela s'est confirmé par une progression des chiffres d'affaires.

Les « Rencontres garages », la clé du succès des soirées business SKF

Ce ne sont pas moins de **300** personnes représentant plus de **200** garages qui ont participé aux « Rencontres Garages ». Ces soirées de rencontre avaient pour but d'inviter les réparateurs à partager leur expérience avec un expert de la rechange indépendante et le responsable de secteur SKF.

Les thèmes abordés ont été :

- La fidélisation des clients (construire des opérations de fidélisation, valoriser les clients récurrents)
- Comment développer le chiffre d'affaires de l'atelier (augmenter le CA avec les clients existants, les ventes additionnelles, valoriser les prestations complémentaires, valoriser la pièce d'origine) ?
- Le recrutement de nouveaux clients (attirer toutes les voitures d'une même famille, démarcher la zone de chalandise, valoriser les prestations sur un site internet)
- Valoriser l'offre (mise en avant de supports clients dans la zone d'accueil, argumentation lors de la prise en charge du véhicule, présenter les actions de fidélisation : Accueil, Réception et Restitution)

Chaque soirée Business (conseil en développement) s'est terminée par une séance de discussion avec les garagistes qui ont extrêmement apprécié le concept. Ils ont pu mettre en pratique les conseils apportés grâce à la remise du pack de visibilité SKF comportant des posters informatifs ciblant les particuliers, une bannière extérieure « Votre expert Châssis et Moteur » et des accroches rétroviseur de fidélisation.

Les outils, développés et déployés sur le terrain par l'équipe Rechange Véhicules de SKF ont permis d'apporter tout le support nécessaire aux partenaires distributeurs pour animer la marque et développer les ventes (fiches de performances produits, analyses de stock local, offres commerciales, packs visibilité etc.).

SKF figure parmi les premiers fournisseurs mondiaux de roulements, joints, composants mécatroniques, systèmes de lubrification et services incluant l'assistance technique, les services de maintenance et de fiabilité, le conseil technique et la formation. SKF est représenté dans plus de 130 pays et dispose d'un réseau d'environ 15 000 distributeurs à travers le monde. En 2015, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 70 975 millions de Couronnes suédoises (près de 7,665 milliards d'Euros) avec un effectif de 48 593 employés. www.skf.com

® SKF est une marque déposée du Groupe SKF.
BeyondZero est une marque déposée du Groupe SKF