

DÉVELOPPEZ le C.A. «ATELIER»

qui dort dans vos fichiers CLIENTS !

... AVEC UNE SOLUTION ÉPROUVÉE DE MARKETING PRÉDICTIF
ET RELATIONNEL :

- spécialisée en après-vente automobile
- en efficacité augmentée par des techniques de machine learning (IA)

FIDapv VOUS MET « EN ACTION » (chaque mois) sur votre clientèle d'automobilistes :

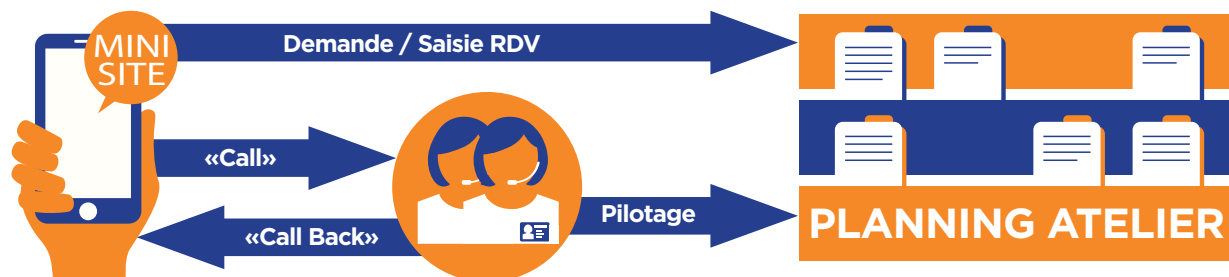


1 Avec une EFFICACITÉ GARANTIE



> Un fonctionnement 100% «professionnel» intégrant :

- Les traitements de nettoyage (RNVP/Estocade/RGPD) des fichiers clients et déduplication foyer
- Un ciblage d'actions issu d'un modèle algorithmique prédictif des besoins d'entretien automobile (calculés sur la base des préconisations des plans d'entretien des constructeurs et équipementiers et améliorés par des traitements de scoring dynamique en 'auto-apprentissage supervisé' de type 'machine learning')
- Un portail WEB efficace pour visualisation résultats/décisions d'actions (usage : <30min mois)
- Une interactivité «100% digitale» avec l'automobiliste **jusqu'à la prise de rendez-vous atelier en ligne**



> Des résultats garantis et publiés en totale transparence :

- Publication mensuelle du détail des résultats des actions mensuelles de fidélisation atelier (Gain d'entrées atelier - CA additionnel - Indicateurs de comportement des automobilistes.)
- Bilan économique réactualisé mensuellement (par concession et en cumul du groupe)
- **Constat** : en moyenne chez les abonnés, **1€ investi rapporte 4€ de marge brute en 30 jours** et le CA atelier progresse de 8 à 15% après 6 mois d'abonnement (sur clients particuliers).



> Une méthodologie marketing éprouvée depuis plus de 20 ans :

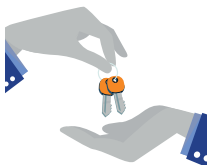
- sur plus de 30 groupes de distribution automobile et 200 ateliers de concessions
- sur plus de 300 ateliers d'agents de marque automobile
- sur un réseau national de réparation rapide de 500 points de vente



2 De MANIÈRE SIMPLE & TACTIQUE



> Solution externalisée(*) et multi-interopfacée



> Solution 100% «prête à l'emploi»

- Plans d'action, résultats et potentiel «Atelier» ré-actualisés chaque mois
- 90 messages de communication disponibles par marque :
10 thèmes, 3 versions, **4 canaux (Courrier, E-mail, Sms, Mini-site Web)**
- Logistique de routage des messages 100% prise en charge (par Courrier, E-mail, Sms, Mini-site Web)
- Pas de formation, ni d'installation technique, ni de coûts cachés
- 28 marques automobiles couvertes



(*) Créée par la société BIZFID pour les acteurs de la distribution automobile, La solution FIDapv est un service externalisé de prestations de développement commercial qui traite, pour ses besoins internes d'exploitation, les données de clientèle (issus des DMS) de ses concessions automobiles abonnées, en conformité avec le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD) [validée en avril 2016 par la Commission Européenne].

3 En GÉNÉRANT des LEADS VN_VO

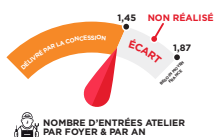


> Mise à disposition du fichier LEADS VN_VO :

- Issu de la qualification «niveau 1» de l'exploitation des retours atelier de **FIDapv**
- Exportable pour intégration automatique dans le CRM de l'abonné
- Exploitable en prestation (facultative) de qualification «niveau 2»
- **Constat :** en moyenne chez les abonnés en action (pour un atelier à 15 entrées/jour), **FIDapv** fait ressortir 11 LEADS VN_VO par mois - qui se transforment en 3 ventes VN (ou VO) dans les 30 jours, après la phase de qualification «niveau 2».



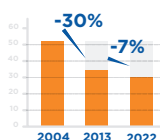
4 Au service de VOTRE PERFORMANCE dans un MARCHÉ CONCURRENTIEL



- > Les concessions automobiles ne transforment pas 100% des besoins de prestations « ATELIER » de leurs clients automobilistes particuliers (source : GIPA)



- > Le taux de couverture des frais fixes par l'après-vente ne cesse de baisser dans les réseaux de concessions automobiles (source : Journal de l'Automobile)



- > Les perspectives du marché de l'Après-Vente à l'horizon 2022 en France ne sont pas rassurantes pour les concessions automobiles (source : CNPA)





DES ABONNÉS TÉMOIGNENT DANS NOS NEWSLETTERS



« ...Notre constructeur HYUNDAI nous a proposé pour dynamiser notre activité Après-Vente de nous abonner à la solution en début 2014. Après 26 mois d'utilisation sur 3 concessions nous obtenons des résultats concrets (gain de + 98 168 Euros de CA à l'atelier pour + 369 OR) qui nous prouvent que nous détenons un vrai potentiel de développement de CA atelier qui ne demandait qu'à être activé... »



Mr Georges DISCORD - Responsable de sites HYUNDAI/TOYOTA
(groupe GCA - 21 concessions/11 marques - dont le siège est situé à CHOLET (49)),
est abonné à FIDapv depuis Mai 2014.

« ...Après avoir mesuré et constaté sur le simulateur le potentiel de développement de notre activité Après-Vente au sein de notre groupe, nous avons décidé de nous abonner à cette solution, qui après 10 mois d'utilisation, nous a rapporté un gain de + 398 693 Euros de CA à l'atelier (+ 1 493 OR) en améliorant la fidélité de notre clientèle de particuliers ! ... »



Mr Jérôme MAUDET, DG du groupe GIBAUD (12 concessions - 3 marques : OPEL, RENAULT, DACIA) dont le siège est situé à CHATEAUROUX/St MAUR (36), est abonné à FIDapv depuis mai 2014.



« ...Nous avons opté pour cette solution de marketing après-vente car c'est un outil simple d'utilisation, avec lequel nous pouvons mesurer les résultats de nos actions menées sur notre portefeuille clients existant. »

« ...Au-delà des bons résultats constatés sur l'augmentation des entrées atelier avec des taux de retour de 8 à 11% en 30 jours d'action, nous réalisons des ventes VO_VN en utilisant les fichiers 'LEADS internes VO_VN' que génère FIDapv »

groupe saint christophe

Mr Philippe SWAENEPOEL - DG du GROUPE SAINT CHRISTOPHE
(12 concessions - 4 marques - siège à Reims) - est abonné à FIDapv depuis Sept.2016.

« ...Sur la suggestion de notre constructeur, nous nous sommes abonnés à la solution à l'automne 2014 afin de dynamiser notre activité Après-Vente. Au-delà des résultats probants obtenus après 8 mois d'utilisation (gain de + 68 518 Euros de CA à l'atelier pour + 217 OR) nous apprécions particulièrement la souplesse d'utilisation de cet outil qui est véritablement 'prêt à l'emploi' ... »



Mr Thierry RISTIC - Resp.APV HYUNDAI/KIA Metz- Forbach - groupe CAR AVENUE (ex-BAILLY) - 30 concessions/14 marques - dont le siège est situé à METZ (57), est abonné à FIDapv depuis Oct. 2014.



« ...Nous nous sommes abonnés à la solution à l'automne 2015 afin de développer commercialement notre activité Après-Vente sur 11 marques au sein de notre groupe de distribution. Nul doute que FIDapv a contribué à l'amélioration des résultats Après-Vente de notre groupe, qui a notamment été récompensé en juin 2019 par le 3ème prix des Masters AUTO-INFOS sur le critère de performance : « Meilleure évolution de l'activité atelier (catégorie : -7.000 VN) »



Mr Jean-Charles VERBAERE - DG groupe VERBAERE
9 concessions/14 marques - dont le siège est situé à LOMME (59), est abonné à FIDapv depuis Nov. 2015.



BIZFID
10 rue du Colisée
75008 PARIS

Tel. 06.25.58.01.00

pdelmas@bizfid.fr