



MARKETING APV

METTEZ EN PLACE SIMPLEMENT DES ACTIONS MARKETING SUR VOTRE PARC

Vos objectifs

- Fidéliser votre clientèle
- Augmenter le chiffre d'affaires sur votre parc client

Le module Marketing APV regroupe toutes les fonctionnalités nécessaires pour analyser, préparer et mettre en place des actions sur votre parc client.

Avantages

- Identifiez les opérations Marketing à mettre en place

Nombre de véhicules		
TOTAUX	16143	100 %
Renault	12206	76.17 %
Peugeot	714	4.42 %
Citroën	492	2.99 %
Opel	345	2.14 %
Ford	299	1.85 %
Fiat	205	1.27 %
VOLKSWAGEN	151	0.93 %
Vides	702	4.35 %
Autres	939	5.82 %

Nbre. de véhicules par tranche d'âge						
AGE MOYEN	6.88					
-1 an	79					
-2 ans	255					
-3 ans	857					
-4 ans	1066					
-5 ans	1344					
-10 ans	8592					
+10 ans	3663					
Vides	2212					

Famille	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février
Servies	0	0	0	0	0	0
Plaquettes de freins	0	0	0	0	0	0
Huiles	0	0	0	0	0	0
Date du prochain contrôle technique	9	27	16	19	20	17
Date du prochain contrôle anti-pollution	0	0	0	0	0	0
Date prochaine révision/entretien	0	0	0	0	0	0

Le tableau de bord Marketing regroupe des indicateurs d'état de votre parc véhicule (marque, âge) ainsi que les prochaines relances, sur une période de 6 mois, quelles soient exceptionnelles (opérations à prévoir sur le véhicule) ou périodiques (entretien ou contrôle technique).

Cet écran vous permet de visualiser les opportunités de chiffre d'affaires et d'accéder rapidement à la liste des clients concernés.

- Anticipez les besoins de votre clientèle

L'écran de rappel permet de lister les clients concernés par des travaux à prévoir à partir d'une date ou d'un kilométrage estimé. Vous avez la possibilité de les informer par différents canaux tels que le SMS, le courrier ou bien encore par téléphone, en tenant compte des règles de la CNIL et des desideratas de vos clients.

Ces actions fidélisent vos clients grâce au suivi individuel de leurs véhicules et développent votre chiffre d'affaires.

Stat	N° client	Nom du client	N° Tél	N° Plat	Modèle	Info du véhicule	Coût	Km des fact	Km estimé	Date	Ex	Prochain report
F	0000250	BOUQUENON ALAIN	06.42.47.30.38			0202023 Renault SCENIC		142 676	1100	15/10/2009		12/10/2009
F	00001260	COULFLEUR FRANCK	06.03.00.19.90			0750103 Renault CLIO 2	125 000	0	0	11/10/2009		11/10/2009
F	000019677	GADALLY CHRISTOPH	05.56.13.90.24		booc(Borange)	4012K23 Renault MEGANE	VERT	125 500	0	22/10/2009		22/10/2009
F	00002395	SIBOUT	06.15.20.90.45			5384113 Renault SCENIC		91 290	0	13/10/2009		13/10/2009
F	00002193	EYSTRIA	05.57.53.14.13			4730J76 Renault CLIO		21 473	0	03/10/2009		03/10/2009
F	000019959	LEAGE FRANK	01.56.34.10.10			7992J675 Renault ESPACE IV		124 444	0	24/10/2009		24/10/2009
F	000002673	MANONON CHRISTOP	06.12.07.06.27			1164953 Renault MEGANE		49 700	0	07/10/2009		07/10/2009
F	000027014	GILLET DANIEL	03.94.42.00.05			3840V29 Renault TRAFIC		68 067	0	12/11/2009		12/11/2009
F	000006622	TOURTON DENIS	06.71.00.01.05			6365453 Renault MEGANE		29 942	0	10/10/2009		10/10/2009
F	000027700	DAMAS CLAUDE C	05.56.07.20.01			claudre.damas@wan 4078V63 Renault SCENIC II		61 676	0	21/10/2009		21/10/2009
F	000027629	DUPUY MICHAEL	06.64.19.52.20			2920T03 Renault CLIO		49 910	0	29/11/2009		29/11/2009
F	00000206	HOLLAND JEAN YVES	06.07.14.73.62			9705L33 Renault ESPACE 4		29 340	0	07/10/2009		07/10/2009

- Maintenez votre base de données à jour

Grâce à la fonction purge, vous conservez dans votre base de données uniquement les véhicules et les clients actifs depuis une date donnée. La normalisation vous permet de modifier en nombre les données des champs Marque, Gamme, Modèle et Energie de vos fiches véhicules.

La normalisation des données ainsi que la purge vous permettent de mieux cibler vos clients et donc d'optimiser les retours sur vos opérations Marketing.