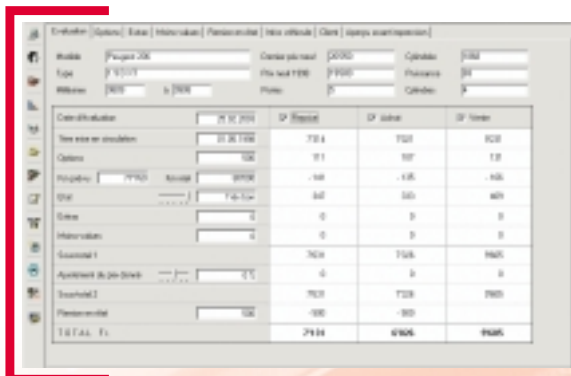


Auto-i Commerce d'automobiles

Le poste de travail du vendeur



AUTO-I ÉVALUATION DES OCCASIONS

14 années de construction sont disponibles pour l'évaluation des véhicules (voitures particulières et VUL). La recherche du véhicule, faite simplement avec le numéro d'homologation ou le groupe de modèles, permet de le sélectionner avec les options correspondantes pour, d'un simple clic, le transférer dans le module d'évaluation. Trois modes d'évaluation, qui à tout moment peuvent être activés ou désactivés par un clic de souris, sont mis à disposition: Reprise / Achat ou Prix de l'agent / Vente.

COMMERCE DES VÉHICULES AVEC OFFRES ET CONTRATS

Établir des offres pour les voitures neuves avec les données Auto-i a pris une importance croissante. Les nombreuses modifications de prix, les nouveaux modèles et la complexité des options requièrent une actualisation permanente et efficace des données et des prix catalogues. Pour le moment, nos clients peuvent mettre à jour leurs données au moins 2 fois par mois sur Internet.

Dans le module <Vente>, nos clients peuvent établir des offres de voitures neuves et de reprise, des offres d'occasion et même des contrats. Les tableaux des valeurs résiduelles et les formulaires de demandes ont été intégrés pour différents instituts de leasing. Certains permettent aussi la demande directe sur Internet.

La gestion des clients intégrée (avec interfaces pour d'autres systèmes informatiques) ainsi que les recherches intégrées sur Twintel facilitent le travail du vendeur dans sa démarche de vente automobile.

DESCRIPTIFS DES VÉHICULES ET STOCK DE VÉHICULES

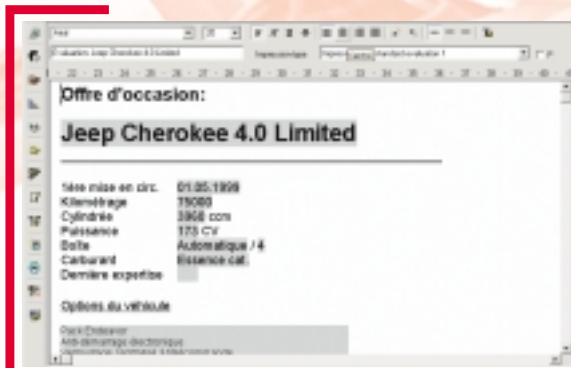
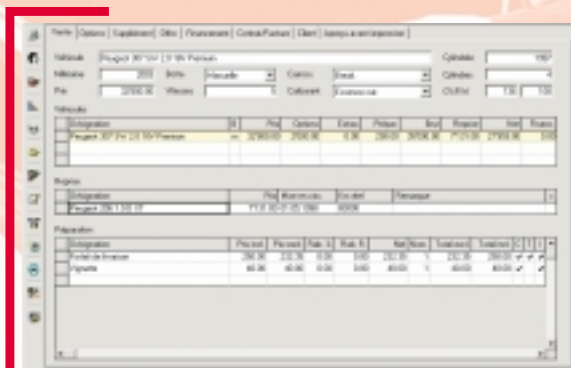
Les occasions (stockées éventuellement en différents lieux), les voitures de stock, les voitures neuves et celles de démonstration sont gérées dans ce module où elles peuvent être sélectionnées selon certains critères.

Faire les calculs ultérieurs du prix des occasions, imprimer des listes de véhicules diverses ou bien par un clic de souris et sans autre effort supplémentaire sortir les **descriptifs des véhicules** sont également des possibilités offertes par ce module.

Le transfert des véhicules sur diverses **bourses Internet** facilite la gestion administrative quotidienne (voir aussi Page 5).

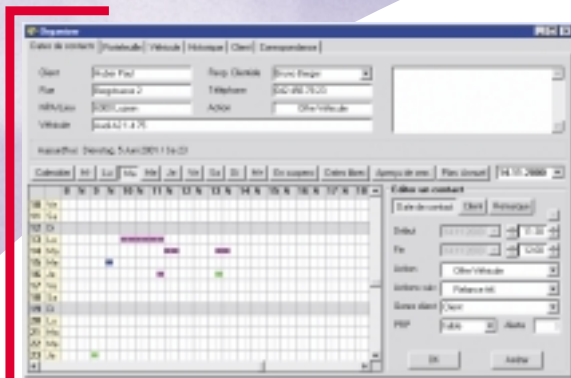


Le vendeur est aussi un conseiller pour son client. Ses connaissances et sa force de conviction en face du client sont décisives dans la prise de décision d'achat. Compétence et sérieux, se traduisant par exemple par des offres nettes, propres et claires, sont des conditions de base pour conclure.





Enrichissement du poste de travail du vendeur Auto-i: CRM



Tout contact avec un client est en soi une chance inouïe pour le vendeur. Si tous les contacts sont exploités à fond et systématiquement, le succès est le plus souvent au rendez-vous.

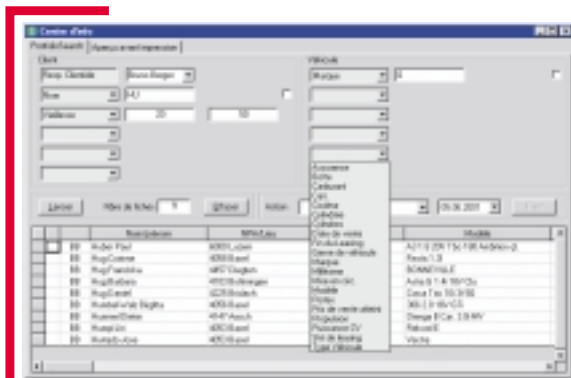
Auto-i-DAT a, pour cette raison, lancé sur le marché un logiciel de contacts clients **spécifique à la branche automobile**.

LE CRM-ORGANIZER

La planification des contacts et des rendez-vous dans l'Organizer ne laisse aucun contact en friche. Grâce à l'intégration dans le logiciel Auto-i Commerce d'automobiles, il est à tout moment possible d'accéder à la base de données des véhicules complète ainsi qu'à la banque de données des clients et des véhicules des clients.

Dès qu'une évaluation d'occasion ou qu'une offre de véhicule neuf est établie, ces actions déclenchent automatiquement une activité de suivi permettant ainsi une planification professionnelle du déroulement de la vente.

Les dates d'activités et de rendez-vous peuvent être traitées rapidement et à l'aide d'un planning journalier, d'un mensuel et d'un plan annuel récapitulatif. Si l'une des activités n'est pas faite, elle se retrouve dans les dates pendantes pour ensuite être traitée.



LE CRM-INFO-CENTER

Ce n'est qu'en connaissant vraiment ses clients que la vente peut être un succès. Les informations sur les clients et les véhicules sont recueillies dans l'Organizer pour être disponibles et exploitées à tout moment. Chaque véhicule vendu est affecté au client et ainsi visible pour le vendeur avec tous les détails nécessaires. Les actions de relance peuvent être non seulement préparées de manière personnalisée, mais aussi ciblées sur le véhicule. Dans Info-Center (par le module d'exploitation "PortfolioSearch"), les mailings ou actions téléphoniques et même les cartes d'anniversaire peuvent être mis en œuvre tout simplement.



VENDRE DES VOITURES AVEC SYSTÈME

Le CRM-Organizer d'Auto-i est une possibilité supplémentaire offerte permettant de travailler avec le poste de travail du vendeur, de manière optimale et centrée sur le client.

