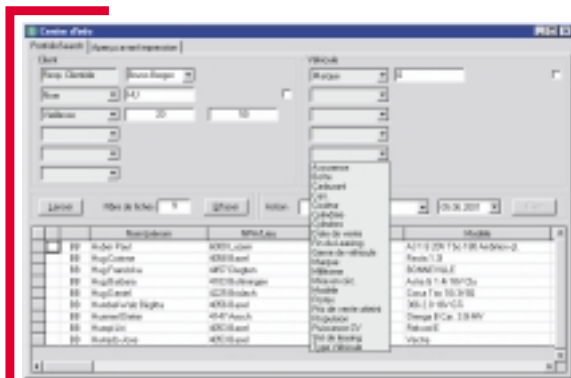
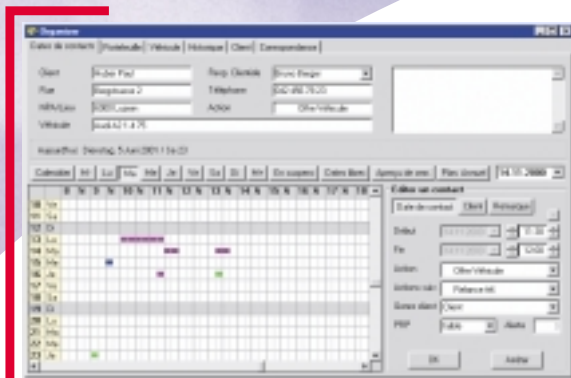




## Enrichissement du poste de travail du vendeur Auto-i: CRM



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.