



AGENT INFO



AGENT INFO SPECIALE N°24 - MAI 2020

#COVID-19

MARKETING DE LA REPRISE VU PAR LA MARQUE QUID DU RESEAU D'AA ?

PEUGEOT STORE et LES AA ?

Chers amis,

A l'AGENT INFO N°22, **je m'étonnais d'avoir été informée par la presse du lancement de Peugeot Store** ouvrant la vente en ligne des VN.

Le plus étonnant pour nous était de constater cette mise en ligne dans la précipitation alors même que nous faisons partie d'un groupe de travail mis en place par le Marque pour caler l'intégration du réseau d'Apporteurs d'Affaires sur le site.

J'ai donc contacté Guillaume Couzy afin de lui faire part de l'émoi du réseau et du sentiment de trahison que les Agents ont éprouvé. Il a été à l'écoute, reconnaissant que **ma réaction et celle du réseau étaient compréhensibles car à ce jour et dans l'état actuel du développement du site, un client ne peut sélectionner un point de vente AA pour finaliser la vente** et réaliser la livraison. Il m'a assuré de son engagement à intégrer le réseau d'Apporteurs d'Affaires au plus vite. Position qu'il a tenu à me confirmer par écrit. Votre DR vous a relayé cette information.

Le Chef de projet des développements nous a assuré avoir avancé les délais des développements dans ce sens. **Le prochain rendez-vous se tiendra le 2 juin prochain.**

Bien sûr, je suis convaincue comme vous que ce canal de ventes en ligne est un enjeu stratégique dans le contexte du commerce actuel, que nous devons prendre le train de la Digitalisation avant les autres mais le client doit y retrouver son point de vente préféré au plus vite et nous y veillons.

Sachez que nous sommes associés aux travaux : entrée du client, son parcours, la transmission des leads à l'AA, le parcours des reprises VO, en fonction de chaque cas de commercialisation, AA commercialisant seul ou avec le vendeur de la concession,... **Tout est analysé, vous pouvez compter sur nous.**



La phase suivante portera sur l'animation de ces ventes en ligne.

Nous espérons revenir vers vous avec des nouvelles encore plus rassurantes sur le sujet. Nous restons vigilants !

Je vous espère tous en bonne santé et vous souhaite bon courage !

Sachez que vous pouvez compter sur moi

Et mon équipe reste à votre écoute.

Florence GETE

Présidente

IMPORTANT : Nous avons également constaté des offres de LOA sur PeugeotStore très attractives et plus favorables avec loyers offerts lors d'un achat sur PeugeotStore. Si votre client est tenté par l'achat en ligne alors que vous étiez en négociation avec lui, remontez votre problème au Chef de zone de la DR, il vous trouvera une solution.

OP JUIN : LES RENDEZ-VOUS PRIVÉS

Compte tenu du contexte, le constructeur ne prévoyait pas d'animation des PO de juin et nous a proposé une animation sur la prise de rendez-vous en ligne des clients du 10 au 20 juin sur une plateforme spécifique ouverte en direct aux AA1 et AA2 (via le vendeur secteur pour les AA3 et AA4) assortie d'un Booster sur toutes les COMMANDES et les VENTES en stock du 10 au 30 juin, SANS condition de réalisation d'une opération de communication.

Votre Direction régionale vous a adressé un mail qui précise que votre concessionnaire vous contactera pour déterminer votre période de rendez-vous

Sur la plateforme, le client pourra choisir :

- sa ville
- son point de vente
- son véhicule d'intérêt
- une date et créneau horaire et valider son inscription en laissant ses coordonnées.

Vous aurez en juin l'accès au planning de rendez-vous sur la plateforme pour récupérer la liste des inscrits jusqu'à la veille 14h.

En option : Si vous le souhaitez, mais sans obligation, vous pouvez faire appel à Pragmata pour faire réaliser une opération ventes privées.

Nous attendons les réponses à nos questions :

- **Le client sera-t-il géolocalisé pour l'inciter à prendre son rendez-vous dans la concession ou l'AA de son lieu de résidence** ou pourra-t-il choisir un point de vente sur toute la France ?
- **Le client aura-t-il le choix de son point de vente préféré** concession ou AA1 ou AA2 tous au même niveau d'entrée du client ?
- Le conditions pour les AA3 et AA4
- La confirmation des conditions de versement d'un Booster lors de cette opération.

**CIRCULAIRE 20_085_VN_AA-
Opération RDV privés Peugeot**

CAT ASSURANCES VOUS ACCOMPAGNE



Comme vous le savez, les assureurs se sont fait tirer l'oreille.

Mais notre partenaire CAT ASSURANCES après multiple tentatives a obtenu des 2 compagnies avec lesquelles il travaille de faire un geste pour ses clients.

Ces assurances ne garantissent pas la perte d'exploitation mais **ont pris la décision de rembourser un pourcentage sur la prime annuelle de tous les clients CAT sans exception**, qui représente presqu'un mois de l'année.

Merci à notre PARTENAIRE historique !

FAITES REVENIR VOS CLIENTS AVEC PRAGMATA

RETROUVEZ TOUTES LES SOLUTIONS & CONSEILS POUR OPTIMISER VOTRE REPRISE D'ACTIVITE SUR NOTRE [PORTAIL "LA REPRISE"](#)

CONTACTEZ EFFICACEMENT VOS CLIENTS

SMS 50 € +7 CTS / DESTINATAIRE Détail : un moyen rapide, efficace et peu coûteux de communiquer avec vos clients en 160 caractères.	EMAILING 150 € HT Détail : création, intégration, routage et statistiques d'un emailing personnalisé adressé à vos clients sur leur adresse email.	500 SMS DIGITAL ET/OU 5000 EMAILING 170 € HT Détail : création, intégration, routage et statistiques d'un emailing personnalisé adressé à vos clients sur leur adresse email et/ou téléphone portable.
---	--	--

AVANTAGE ADHERENT

Pour toute commande d'une campagne, Réaliser gratuitement un encart/communiqué pour les médias sociaux.

Renvoyez directement le bon de commande à
agence@pragmata.fr ou appelez le 01 56 68 04 69

BON DE COMMANDE

ENSEMBLE, NOUS ALLONS PLUS LOIN

Retrouvez l'**AGENDA** des **Groupes de Travail**

Secrétariat Général

Centre Excell - 959 rue de la Bergeresse - 45160 OLIVET

Tél : 02 38 22 12 01 - e.mail : gaap@gaapfrance.com

Site Internet: gaapfrance.com

Site des adhérents du GAAP : www.mongaragepeugeot.fr