

Votre espace d'exposition VO est-il vraiment attrayant ? Donne-t-il une bonne image de votre point de vente ?	RÉPONSE		P R I O R I T É	
	OUI	NON	POINT D'ACTION	QUI ?
13. Chaque VO exposé est-il inspecté :				
• Tous les jours ?				
• Toutes les semaines ?				
• Tous les mois ?				
• Uniquement quand cela est nécessaire ?				
14. Votre numéro de téléphone est-il visible à l'extérieur de vos locaux ? Votre e-mail et adresse Internet également ?				
15. Vos horaires d'ouverture sont-ils clairement visibles à l'extérieur de vos locaux ?				
16. Faites vous des renvois d'appels vers le portable d'un membre de votre équipe de vente pour les appels recus en dehors des heures d'ouverture ?				

Votre espace d'exposition VO est-il vraiment attrayant ? Donne-t-il une bonne image de votre point de vente ?	RÉPONSE		P R I O R I T É	
	OUI	NON	POINT D'ACTION	QUI ?
17. Votre espace d'exposition possède-t-il de grands panneaux comprenant les réponses aux questions les plus courantes de vos clients ?				
18. Modifiez- vous l'agencement de votre espace d'exposition VO:				
• Toutes les semaines ?				
• Tous les mois ?				
• Tous les ans ?				
• Jamais ?				
19. Avez-vous spécialisé un de vos collaborateurs dans la prise de photos de vos VO pour vos petites annonces ?				
20. Gardez-vous vos anciennes brochures et collectez celles de vos confrères pour les véhicules que vous stockez régulièrement ?				

ESPACE D'EXPOSITION, PAS PARKING

Né l'oubliez pas, votre espace d'exposition n'est pas un parking. Utilisez l'agencement de vos VO de manière à maximiser la visibilité et l'accessibilité de vos véhicules.

Essayez de laissez au moins un espace assez grand pour pouvoir ouvrir une portière. Il est peut être préférable de retirer quelques véhicules, plutôt que de les entasser. Les beaux jours, ouvrez les toits ouvrants et les capotes. Évaluez votre espace en fonction de l'accès aux véhicules. Vos VO peuvent-ils être retirés pour un essai, avec un minimum de dérangement ?

N'oubliez pas non plus qu'un peu de dérangement est souhaitable sinon cela voudrait dire qu'il n'y a pas assez de VO dans votre showroom !

VARIER L'EXPOSITION

Si vous avez fait le plan de votre zone d'exposition, vous pouvez diviser l'espace en cinq sections qui pourraient alterner tous les jours, à tour de rôle. Vous aurez ainsi, chaque semaine, une rotation de l'ensemble de votre stock sans que cela se transforme en une affaire compliquée.

La première rangée en particulier devrait être modifiée tous les jours pour donner l'impression que votre stock s'écoule rapidement.

NE FAITES PAS DE PUBLICITÉ POUR VOS CONCURRENTS

Auparavant, les pros aimaient laisser les éléments d'identification d'autres concessionnaires sur leurs VO exposés. Aux yeux des clients potentiels, cela sous-entendait que vous aviez réussi à convaincre les clients VN de vos concurrents à vous rejoindre. C'est une erreur ! Retirez toujours toute identification sur les véhicules exposés qui ne sont pas à vous.

Changez toutes les éléments en plastique sou les plaques d'immatriculation. Pensez à les remplacer par de nouvelles plaques qui portent votre message.

EN DEHORS DES HEURES D'OUVERTURE

Vous ne pouvez pas assurez une ouverture de votre site 24 heures sur 24, sept jours sur sept, alors faites en sorte que les clients potentiels qui viennent sur votre point de vente en dehors des heures d'ouverture, puissent trouver les informations nécessaires.

Utiliser sur chaque véhicule des pancartes qui donnent des informations complètes. Assurez-vous que toutes vos outils marketing (offres de financement accessoires etc.) sont clairement exposés. Assurez-vous qu'un numéro de téléphone est clairement visible de l'extérieur des locaux.

En fermant votre site le soir ou le dimanche, pensez à faire un renvoi du numéro exposé sur vos VO vers le portable d'un de vos commerciaux. Confiez cette tâche à tour de rôle à l'ensemble de vos vendeurs.

PHOTOS

Il existe des sociétés spécialisées dans ce domaine. Ils visitent vos locaux, puis préparent des brochures attrayantes contenant des photos des véhicules ou intègrent directement les images en ligne sur es annonces de vos véhicules.

Ce service peut évidemment coûter cher, alors peut-être pouvez-vous le faire vous-même. Si vous possédez un bon appareil numérique doté d'un objectif grand-angle, une imprimante laser ou à jet d'encre de bonne qualité et un logiciel de graphisme, il n'est pas très difficile de créer la même chose qu'un professionnel coûteux tant sur vos affichettes que sur Internet. Gardez en tête que le nombre d'appels entrants générés par une annonce Internet est proportionnel à la qualité et au nombre de photos du VO mis en vente.

GARDER LES ANCIENNES BROCHURES

Les modèles qui sont restylés ou remplacés deviennent des produits chauds de stock VO et ce pour plusieurs années. Si vous gardez les anciennes brochures vous pouvez donc les utiliser pour promouvoir vos VO.

Vos confrères ne réalisent peut-être pas le potentiel des ces catalogues et seraient donc prêts à vous donner leurs vieilles brochures. N'hésitez donc pas à ruser un peu pour les obtenir !

LISTES DE STOCK

Comme votre liste de stock, qui contient des détails tels que le nombre de jours en stock, la cote et les coûts de préparation, vous devriez également avoir une liste du stock VO en vente,

fournissant les détails que les clients potentiels peuvent trouver utiles.

Elle devra être mise à jour au moins une fois par semaine pour éviter toute irritation causée par des VO vendus et des prix qui ont changé. Cette liste est autant un instrument publicitaire qu'un moyen d'information. Elle devrait donc contenir tous vos slogans et offres actuelles.

La liste doit avoir une présentation attrayante et vous devez la diffuser dans tous les endroits possibles où des acheteurs potentiels pourraient la voir. Ajoutez-la à tous vos envois, factures, communiqués, etc. Essayez de trouver un point de vente automobile non concurrent qui accepterait de la diffuser.

MAINTENIR UNE EXPOSITION "FRAÎCHE"

Les véhicules commencent à se détériorer à partir du moment où ils sont exposés. Pour garder leur fraîcheur vous devez régulièrement les contrôler. Cela veut dire qu'un membre de votre équipe commerciale, à tour de rôle, doit avoir la responsabilité de vérifier les véhicules chaque jour.

Il devra contrôler chaque véhicule, tous les matins, pour voir s'il n'y a pas eu de dégâts pendant la nuit. Par sécurité, toutes les pancartes doivent également être contrôlées. Il faudra vérifier tous les panneaux de prix, pour s'assurer que des chiffres ne manquent pas, et contrôler également, visuellement, que tous les pneus soient correctement gonflés.

	QTÉ	VERSIONS	SOUS TOTAL
Bon de commande			
Checklist VO		PAPIER : 95 €HT PDF : 285 €HT	
Financement		PAPIER : 95 €HT PDF : 285 €HT	
Management VO		PAPIER : 95 €HT PDF : 285 €HT	
Management de la concession		PAPIER : 95 €HT PDF : 285 €HT	
Marketing de l'atelier (volumes 1 et 2)		PAPIER : 175 €HT au lieu de 190 €HT PDF : 495 €HT au lieu de 570 €HT	
Management des ventes (volumes 1 et 2)		PAPIER : 175 €HT au lieu de 190 €HT PDF : 495 €HT au lieu de 570 €HT	
Management PR		PAPIER : 95 €HT PDF : 285 €HT	
Stratégie Marketing et commerciale		PAPIER : 95 €HT PDF : 285 €HT	

	PAPIER	PDF	
La collection complète des 10 volumes 7 minutes pour s'améliorer	750 €HT au lieu de 940 €HT	1995 €HT au lieu de 2850 €HT	
		TOTAL HT	
		TVA 19,6%	

A renvoyer par fax au 01 41 44 91 01

1 Vos coordonnées de livraison

Votre email de livraison : @

Destinataire :

Société :

Tel :

Fax :

Adresse :

Code postal : Ville :

2 Le mode de paiement

Par chèque bancaire ou postal (joint)
à l'ordre de AUTOBIZ

Par virement à autobiz :
BNP PARIBAS
RIB : 30004 01412 00010272970 47
IBAN : FR76 3000 4014 1200 0102 7297 047
BIC : BNPAFRPPVRS
Une facture justificative me sera adressée avec ma commande.

3 Vos coordonnées de facturation (si différentes)

Raison sociale:

Nom :

Adresse :

Code postal : Ville :

Tél :

Fax :

Siret :

4 Signature et cachet de l'entreprise

.....

Merci de retourner ce formulaire à autobiz®

- Par fax au 01 41 44 91 01
- Par e-mail à : s.saieb@autobiz.fr
- Par courrier à : autobiz®- 2 rue des Bourets – 92150 Suresnes

