



COMMERCE VN

Rennes le 23 Mai 2018

PORTES OUVERTES AGENTS JUIN 2018
EXPLOITATION DE LA PRIME A LA CONVERSION
GIE – OP 2018-26

DESTINATAIRES

Distributeurs VN	<input checked="" type="checkbox"/>	Réparateurs Agréés	<input type="checkbox"/>	Distributeurs Officiels PR	<input type="checkbox"/>
Agents Commerciaux	<input checked="" type="checkbox"/>	Réseau Select	<input type="checkbox"/>		

Mesdames, Messieurs les Distributeurs VN et Agents Commerciaux,

Pour amplifier notre dynamique commerciale et pour maximiser nos résultats communs au T2 2018, nous vous proposons d'exploiter le formidable levier que constitue la prime à la conversion et d'organiser des PORTES OUVERTES SPECIFIQUES AGENTS en JUIN 2018.

Ces Portes Ouvertes Agents, soutenues financièrement par le GIE des Distributeurs Citroën de la Région de Rennes, vous permettront d'exploiter les bases clients des agents en vous adossant à la dynamique commerciale et marketing du mois de Juin.

Cet évènement, basé sur le volontariat agents et sur son partenariat avec le Distributeur VN, nécessite certains engagements pour être qualitatif, efficace et surtout pour qu'il génère des commandes et des contacts. Vous trouverez ci-joint les modalités pratiques de cette opération : « **PORTES OUVERTES AGENTS JUIN 2018 – Levier prime à la conversion** »

Nous comptons sur votre adhésion à ce dispositif nouveau, qui doit vous permettre de concrétiser des commandes et de rentrer dans une démarche de montée en puissance marketing agents.

Philippe BIGOT
Président du GIE

Nadia GREC
Directrice régionale

Véronique RICHOUX
Présidente Régionale du GNAC

L'OPPORTUNITE DE LA PRIME À LA CONVERSION

La prime à la conversion mise en place par le gouvernement a un impact très sensible sur les ventes et constitue donc une formidable opportunité de gagner de la part de marché. Pour rappel, il s'agit d'une aide financière valable en B2C et B2B pour des véhicules VN et VO dont le taux de CO2 est inférieur à 130g/km. Elle est comprise entre 1 000 et 2 000 € pour des véhicules thermiques et jusqu'à 2 500 € pour l'achat d'un véhicule électrique.

Les chiffres ci-dessous montrent le % de reprise de véhicule éligibles par modèle au niveau national.

VP	
Type Util	1
C1	56%
C3	29%
C4 Cactus	34%
Nouvelle C4 Cactus	13%
C4 Picasso	11%
Grand C4 Picasso	19%
BERL VP	34%

VU	
Type Util	D
BERL VU	29%
NV JPY VU	10%
JUMPER VU	20%

INTENTION MARKETING

Les bases de données clients des DMS agents recèlent un gros potentiel pour tirer profit de ces aides et vous permettre de maximiser la performance VN du T2.

C'est pourquoi nous vous proposons d'organiser des **PORTES OUVERTES SPECIFIQUES AGENTS**, associées aux Portes ouvertes de Juin, et alimentées par une action SMS ciblée sur les clients issus des DMS agents ayant des véhicules éligibles :

- ▼ TOUS les véhicules ESSENCE immatriculés avant 1997
- ▼ TOUS les véhicules DIESEL immatriculés avant 2001. (Avant 2006 si les clients ne sont pas imposables...)
- ▼ TOUS les véhicules de sociétés, camionnettes DIESEL immatriculés avant 2001

DESCRIPTION OPERATION MARKETING

Les différentes actions marketing préconisées sont les suivantes :

1. **Travail piloté par CLIENSCIA sur le fichier Agent via:**
 - SMS Classiques,
 - SMS Digitaux,
 - Formule Cross Media (e-mail + sms digitaux + page événement),
 - Formule courriers
 - Création de PLV (banderoles, stickers, flyers, ...)
2. **Travail de re-contact du fichier agent piloté par le call center CENTRE RELATIONS CLIENTS**

PARTICIPATION FINANCIERE MARKETING

Exemple pour un ciblage de 500 clients, avec envoi de SMS et de courrier et avec relance du call center (voir détail des prestations en fin de note) :

Prestation CLIENSCIA avec ciblage Prime Conversion et envoi des SMS	449 €
Option envoi de courriers	495 €
Remise CLIENSCIA aux adhérents au groupement des Agents	-100 €
Option call center	770 €

Total coût opération **1 614 €**

Participation du DVN selon politique « Votre Agent Expose 2018 »	-280 €
Participation de la DR selon politique « Votre Agent Expose 2018 »	-280 €
Participation du GIE de la DR RENNES	-300 €

Restant à payer par l'agent (hors options des prestataires) 754 €

Contacts à prendre pour la mise en place d'opérations marketing :

- Philippe BARLIER de CLIENSCIA au 07 83 32 78 89
- Ishak RAHALI de Centre Relations Clients au 03 80 40 72 35
- Votre vendeur secteur et/ou DVN pour organiser l'évènement en partenariat
- En cas de besoin : Jean-Christophe LABOUS, Responsable Régional Marketing et Promotion DR de Rennes au 06 72 82 10 80.

NB : les informations restent la propriété de l'agent, elles ne sont transmises à aucun tiers sans accord, et les fichiers cible sont détruits à l'issue de la campagne.

ENGAGEMENTS

Pour permettre le bon déroulement et assurer la réussite de cet évènement, certains engagements sont indispensables, de la part de l'Agent volontaire, de son Distributeur VN, du GIE et de la DR.

- **Engagement de l'Agent :**
 1. Utiliser et travailler sa base client à l'aide du prestataire CLIENSCIA (partenaire du GNAC)
 2. Préparer l'évènement en relançant ses clients/prospects via le call center qui prendra des contacts chauds pour le vendeur agent.
 3. Profiter de cette opération en l'associant à la PO de Juin
- **Engagement du DVN :**
 1. Le DVN relaie la note à son Agents et l'aide dans la mise en place de son opération.
 2. Le DVN récupère les factures et les justificatifs de l'opération de son Agent et les transmet au GIE.
 3. Le DVN est payé des 300 € par le GIE pour le compte de son Agent qu'il rembourse ensuite.
 4. Le DVN participe dans les conditions définies par « Votre Agent expose 2018 » c'est-à-dire 280 € ou 33% des sommes hors participation GIE incombant au final à l'agent dans le cadre de l'opération
- **Engagement du GIE :**
 1. Participation de 300 € HT par Agent pour un évènement mis en œuvre sur juin, à condition d'avoir effectué l'action marketing ciblé Prime à la Conversion avec CLIENSCIA et sur envoi des justificatifs de l'opération par le DVN au GIE avant le 31 décembre 2018.

- **Engagement de la DR :**

1. Participe dans les conditions définies par « Votre Agent expose 2018 » c'est-à-dire 280€ ou 30% des sommes hors participation GIE incombant au final à l'agent dans le cadre de l'opération

DÉTAIL PRESTATIONS CLIENSCIA

Prise en charge des fichiers via le traitement des données dans le DMS et ciblage des clients/voitures concernées.

FORFAIT GLOBAL DE 449 euros HT (399 euros HT pour les adhérents au groupement des Agents) comprenant l'envoi de jusqu'à 1 500 messages SMS PERSONNALISES (avec lien image ou landing page) à destination des clients.

+ Option envoi de courrier, variable en fonction du nombre de messages envoyés :

- a. Forfait **100** courriers = 190 € HT tout compris : de la personnalisation au routage/ affranchissement en J+7j, le courrier supp : 1,05 € HT
- b. **400** courriers = **400 € HT** tout compris : de la personnalisation au routage/ affranchissement
- c. **500** courriers = **495 € HT** (0,99/ex)
- d. **600** courriers = **580 € HT** (0,97/ex)

DÉTAIL PRESTATIONS CENTRE RELATIONS CLIENTS

Forfait de mise en place par Agent 50 € HT

- Création de la campagne sur l'outil Vocalcom
- Stratégie de traitement des appels
- Paramétrage informatique
- Création du script d'appel
- Création de la synthèse
- Formation des téléconseillers et encadrement

Coût au contact abouti particulier 2,40 € HT

Estimation de 60% de contact abouti par fichier avec numéro de téléphone

Soit, pour 500 clients (notre exemple vu plus haut) : $50€ + 500 * 60% * 2,4 = 770€ HT$