

Fidélisez vos clients avec la carte **DataPass**

Seuls 53% des clients sont fidèles à leur concession*

Véritable levier sur votre rentabilité, l'augmentation de clients fidèles représente aujourd'hui un enjeu majeur.



Conquérir un nouveau client coûte 5 fois plus cher que de conserver un client existant**



Plus un client est ancien, plus il génère de chiffre d'affaires*** (Confiance croissante à l'égard du vendeur, meilleure connaissance de l'offre, recommandation...)



Surprenez vos clients et dépassez leurs attentes grâce au programme de fidélité **DATA PASS**.

*Selon une étude Datafirst réalisée en juin 2011 auprès des consommateurs finaux. **Selon CSC.com ***Selon ABC Net Marketing.com

LES PRINCIPAUX APPORTS DE LA SOLUTION **DATA PASS**

Gardez contact avec votre client durant toute la vie du véhicule

Période de garantie

Offrez-lui des conditions commerciales spécifiques sur des prestations ou des accessoires pour générer des ventes additionnelles.

Après la période de garantie

Profitez également des avantages offerts par la carte de fidélité (Chèques cadeaux, points fidélité...) pour garder le contact avec votre client, et ainsi optimiser les chances de renouvellement du véhicule au sein de votre concession.

Renouvellement

Anticipez le besoin de renouvellement de votre client en l'invitant de façon privilégiée à vos soirées de lancement...

Grâce à la carte de fidélité **DATA PASS** :



Récompensez vos clients.



Différenciez vos clients fidèles.



Accélérez la réception.



Façonnez votre propre image.



