CLICK & GET :

UNE NOUVELLE SOLUTION DE SOUSCRIPTION À DISTANCE DE VOS CONTRATS

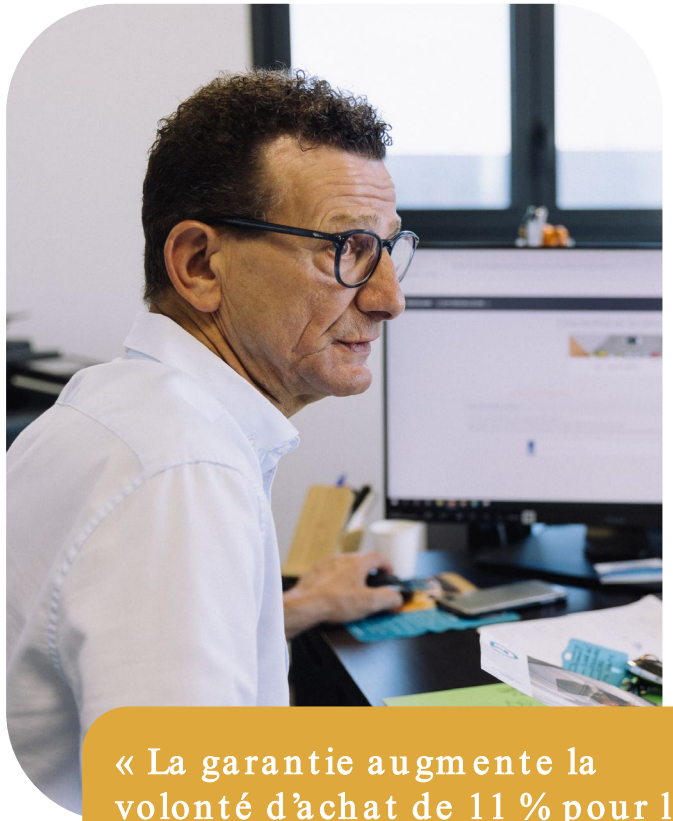
UNE SOLUTION NOUVELLE DE LA GAMME GARANTIE M

Une **solution de proposition achevée sous 30 jours,** qui vise à augmenter les ventes d'extension de garantie et/ou de contrats d'entretien.

Une solution qui vise à **concrétiser une vente à distance**, sans le client final en face à face.

La vente à distance **dans la continuité du parcours de souscription** classique de Garantie M

LES OBJECTIFS DE CLICK AND GET



« La garantie augmente la volonté d'achat de 11 % pour le VN et de 25 % pour le VO* »

**cf. Enquête PULS – juillet 2020*

Pour les professionnels de la vente d'automobiles : bénéficier d'une solution de vente offrant un délai de réflexion pour leurs clients, accessible aussi bien aux groupes de distribution avec équipe de secrétaires et/ou télémarketing qu'aux distributeurs indépendants.

LES AVANTAGES POUR VOUS PROFESSIONNELS :

- Multiplier les opportunités de vendre une solution périphérique.
- Diversifier les canaux de vente garanties ou de contrats d'entretien.
- Augmenter votre capacité à conclure la vente du V.O.
- Augmenter la marge de chaque V.O vendu.
- Augmenter la fidélisation du client final au point de vente ou à l'atelier.
- Renforcer le partenariat qui lie OPTEVEN avec ses clients.

LES OBJECTIFS & AVANTAGES DE CLICK AND GET

« Les extensions de garantie augmente la probabilité d'acheter le véhicule, pour 41% des acheteurs VO et 30% des acheteurs VN* »

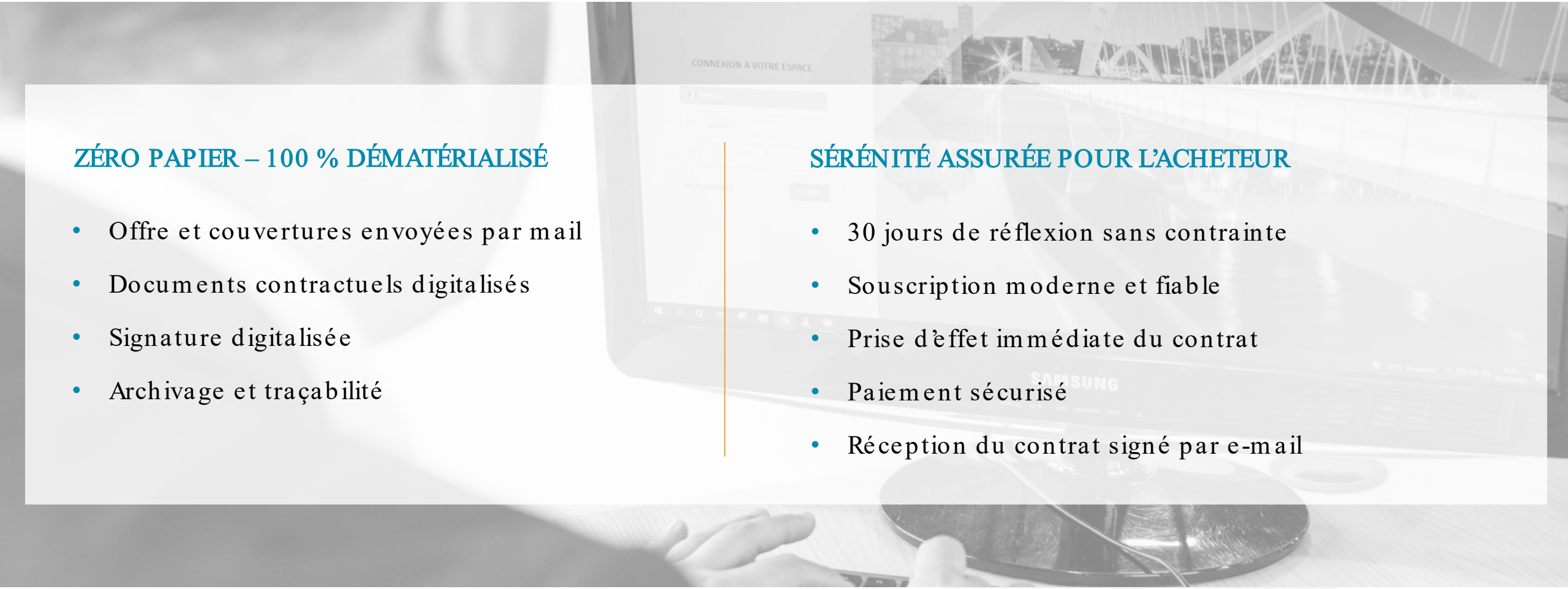
cf. Enquête GIPA – octobre 2021

Pour les acheteurs d'un véhicule : les extensions de garantie et les contrats d'entretien sont devenus des « classiques » de la vente additionnelle lors de l'achat d'un véhicule. Ils sont même considérés comme indispensables par les acheteurs eux-mêmes*.

LES AVANTAGES POUR VOS CLIENTS :

- Répondre au besoin de sécurisation de l'achat.
- Répondre au besoin de protection du budget automobile.
- Tout en bénéficiant d'un délai de réflexion.

LES + DU PARCOURS



ZÉRO PAPIER – 100 % DÉMATÉRIALISÉ

- Offre et couvertures envoyées par mail
- Documents contractuels digitalisés
- Signature digitalisée
- Archivage et traçabilité

SÉRÉNITÉ ASSURÉE POUR L'ACHETEUR

- 30 jours de réflexion sans contrainte
- Souscription moderne et fiable
- Prise d'effet immédiate du contrat
- Paiement sécurisé
- Réception du contrat signé par e-mail

QUAND PROPOSER CLICK AND GET

PLUSIEURS CAS RÉPONDENT À UNE UTILISATION OPTIMALE DE CLICK& GET :

- A l'issue de la transaction, l'acheteur se voit proposer un contrat d'extension de garantie ou un contrat d'entretien. Il demande un **délai de réflexion** : cette nouvelle solution lui offre 30 jours de réflexion.
- Après la transaction, le véhicule est livré au domicile de l'acheteur : cette solution lui permet de **souscrire à la réception du véhicule** chez lui.
- **Prolonger une garantie initiale** offerte par le point de vente.
- **Anticiper** l'absence de personnel vendeur au moment de la livraison au point de vente.

Chacun de ces cas est compatible avec l'envoi d'une proposition Click & Get à laquelle votre client pourra réfléchir dans la quiétude de son domicile.

LE + : CETTE SOLUTION VOUS PERMET DE SUIVRE LE DÉPLOIEMENT DE VOS CAMPAGNES DE VENTE.

UN NOUVEAU MODE DE SOUSCRIPTION DEPUIS CARFLEX

Intervention Distributeur

Intervention Client Bénéficiaire

ÉTAPE 1	ÉTAPE 2	ÉTAPE 3	ÉTAPE 4	ÉTAPE 5	ÉTAPE 6	ÉTAPE 7
INFO VEHICULE	SELECTION CONTRAT	INFO PRODUIT	INFO CLIENT + ENVOI proposition PAR MAIL	RECEPTION MAIL proposition	SITE PAIEMENT + SIGNATURE	RECEPTION MAIL CONFIRMATION

Etapes vente à distance

Mail et Téléphone portable du bénéficiaire **obligatoire**

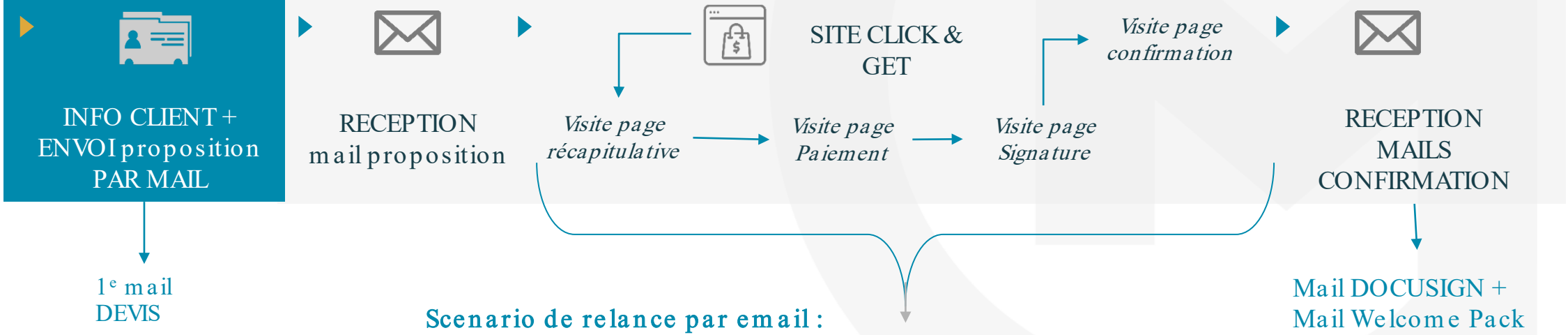
Signature via DOCUSIGN et paiement en ligne par mandat Sepa

DES RELANCES POUR GARDER LE BÉNÉFICIAIRE EN ALERTE

Vision Client Bénéficiaire

ÉTAPE 4 | ÉTAPE 5 | ÉTAPE 6 | ÉTAPE 7

Etapes vente à distance



Scenario de relance par email :

- ✓ Pour les visiteurs : 30min après le départ et J+2 après départ, quelle que soit la page qu'ils ont vu
- ✓ Pour tous, même ceux qui n'ont pas consulté le site : J-2 avant la fin du délai de 30j