



INTERFORCE

MARKETING

Agence Marketing

spécialisée dans l'organisation de

Ventes Privées VIP

pour concessionnaires automobiles

**Une expérience VIP pour
fidéliser vos clients et augmenter vos ventes**

SOMMAIRE



- #1 **Qu'est-ce qu'une vente privée ?**
- #2 **La formule gagnante pour des ventes qui décollent**
- #3 **Qui sont vos invités ?**
- #4 **Pourquoi choisir Interforce Marketing ?**
- #5 **Notre offre de service en 12 étapes**
 - Etablissement de votre stratégie
 - Mise en place opérationnelle
 - Déroulement de votre vente privée
- #6 **Ils nous font confiance**

Demandez-nous un devis personnalisé ...



Un événement unique sur une courte durée (1 à 5 jours)
proposant des offres et des avantages exclusifs à des
contacts sélectionnés



Des clients séduits par votre invitation, qui se déplacent
en grand nombre sur rendez-vous dans le but de
réaliser un nouvel achat



Une ambiance, une expérience VIP pour fidéliser vos
clients et en convaincre de nouveaux ...

Qu'est-ce qu'une
VENTE PRIVÉE
VIP ?



En plus de l'objectif de réalisation de ventes, organiser une vente privée vous permettra de :

- 1. Travailler votre base de clients existante**
Cette action coûte 5 à 10 fois moins que de trouver de nouveaux clients.
- 2. Fidéliser votre clientèle**
Ce genre d'évènement VIP est l'occasion idéale d'immerger vos clients dans une ambiance festive alliant plaisir et économies.
- 3. Renforcer votre notoriété**
Chaque client peut venir accompagné, une vente privée est l'occasion idéale pour conquérir de nouveaux prospects.
- 4. Garder le contact avec votre clientèle**
Travailler sur votre fichier permet de mettre à jour les données périssables telles que les coordonnées de vos clients.
- 5. Approfondir les connaissances de votre base de données**
Des informations dont vous n'avez pas connaissance peuvent être mentionnées lors de la prise de contact avec vos clients (raison de changement de véhicules, perte de confiance...)
- 6. Stimuler votre équipe de vente**
Grâce à nos directeurs d'événements experts en vente automobile
- 7. Augmenter le taux de transformation du passage naturel**
Vous proposez des offres destinées à vos clients mais ouvertes à tous

LA FORMULE GAGNANTE
POUR DES VENTES QUI
DÉCOLLENT

QUI SONT VOS CLIENTS ?

Les clients naturels
de votre
service après-vente

Les clients qui ont un
véhicule en **location**
(pour lesquels il reste moins de 18
mois à leur contrat)

Les clients en cours de
financement
(pour lesquels il reste moins de
36 mensualités)

Une liste de personnes
déterminée pour une
approche de **conquête**

Contactées en votre nom par nos **téléconseillers expérimentés**, toutes ces personnes
seront invitées à participer à votre Vente Privée VIP pour profiter
d'**offres** qui leurs seront **exclusivement dédiées**

VENTE PRIVÉE
VIP

VENDU

POURQUOI CHOISIR INTERFORCE MARKETING ?



Une recommandation par la plupart des constructeurs automobiles en France et au Canada



Un accompagnement de A à Z par votre gestionnaire de projet dédié



Une expertise en Marketing relationnel et en Analyse de données



La compétence de nos téléconseillers expérimentés

INTERFORCE
MARKETING



Nos directeurs d'événements professionnels issus de la sphère automobile



L'utilisation des technologies modernes pour assurer la qualité de nos relances téléphoniques (appels enregistrés et archivés)

Et surtout la garantie de travailler avec une équipe dont la réussite de votre évènement et votre satisfaction sont les priorités



PERSONNALISATION.

L'ensemble de nos outils est adaptable à votre charte graphique.

La création d'un **kit complet** en accord avec votre **identité visuelle** est essentiel dans le cadre d'une **stratégie d'événement cohérente**



- Lettre d'invitation
- Ticket VIP
- Badges
- Affiches de bienvenue

- Affichettes VENDU
- Accroche rétroviseurs
- Aimants à carrosserie
- Autocollants au sol
- Et plus encore...

Etablissement de votre stratégie

1



Analyse des actions événementielles antérieures, étude de **vos ressources**, définition de vos **objectifs**, préparation d'un **rétro planning**



2



Conseil sur le **développement de votre base de contacts** et analyse de votre cible., Tri et nettoyage de vos fichiers clients, définition du profil de conquête.



3



Conseil pour la **création de vos offres spécialement conçues pour votre évènement** et présentation de celle-ci.

Mise en place opérationnelle

4



Programmation et paramétrage du **micro-site dédié** à la prise de rendez-vous (inscription par nos téléconseillers lors de la campagne d'appels et directement en ligne par les clients).



5



Conception des **éléments de communication** (print et web), impressions, routage et préparation des livraisons.



6



Conception, préparation et envoi de la **campagne digitale** (emailing)

Mise en place opérationnelle

7



Réalisation des **scripts d'appels** (préparation d'un argumentaire, anticipation des éventuelles objections).



8



Mise en place de la **campagne de télémarketing**, prises de rendez-vous par nos téléconseillers expérimentés, qualification des clients **ou** coaching de vos équipes commerciales par nos experts formateurs



9



Confirmation téléphonique de toutes les intentions de rendez-vous dans les 24h précédant la Vente Privée

Déroulement de la Vente Privée

10



Accès en temps réel au **calendrier de la prise de rendez-vous** avec vos identifiants personnalisés transmis par votre chargé de projet



11



En option, accueil par notre hôtesse (prise d'information, orientation vers un conseiller) ou **notre directeur d'évènement spécialiste en vente automobile** (aide au closing, motivation de l'équipe de vente, facilitateur des ventes).



12



Remise d'un **rapport complet de l'opération** grâce au reporting de nos directeurs d'évènement (provenance des ventes et des visites, suivi du nombre de ventes)

ILS NOUS FONT

CONFIANCE



SKODA



SEAT



Mercedes-Benz



RÉSEAU MERCEDES-SMART

Daimler Paris, Daimler Bordeaux, Groupe Paul Kroely, Groupe Jean-Claude-Bernard
Groupe Sofibrie, Groupe Etoile du Maine, Groupe Paris Maine, Groupe Hamecher,
Groupe Ravon, Groupe Chopard etc...

RÉSEAU AUDI / VOLKSWAGEN / SEAT / SKODA / DAS WELT

Filiale Audi Nice, Filiale Audi Paris-Est, Groupe Bauer, Groupe Métin, Groupe Jeanin,
Groupe Gatti, Groupe Priod, Groupe Aliantis, etc...

RÉSEAU FORD

Groupe Procureur, Groupe Mustiere Automobiles, Groupe Auto Services, Groupe
Bouttier, Groupe Priod, Groupe Parot, Groupe Pont Automobiles, Groupe GCA, Groupe
Dugardin, etc...

RÉSEAU PEUGEOT / CITROËN / DS

Groupe Priod, Filiale PSA, Groupe Botzaris

RÉSEAU BMW-MINI

Groupe Altitude

RÉSEAU RENAULT / DACIA

Groupe Dupouy, Groupe Michel

ET ENCORE...

Das-Welt Nice, Groupe Pigeon (Nissan, Kia, Occasion), Reseau VPN

INTERFORCE

MARKETING



Interforce Marketing Inc.

Marketing Evènementiel
Automobile

www.interforcemarketing.fr



Interforce Marketing Inc.

01 84 88 76 54

Guillaume BORNE

Directeur France

07 68 23 90 60