

UpYourBizz crée les E-Ateliers, un afterwork pour booster les ventes de véhicules électriques en concession



En pleine mutation depuis déjà plusieurs années, le marché automobile français voit son paysage se modifier. Les nouvelles réglementations, les besoins changeants des automobilistes en termes de mobilité et les nouveaux enjeux du secteur sont principalement à l'origine de toutes ces mutations.

Sur le sujet des véhicules propres, Qualimétrie révèle deux points importants :

- Les vendeurs en concession ne sont pas aussi convaincants lorsqu'il s'agit de procéder à leur vente contrairement à un véhicule thermique.
- Les clients potentiels des véhicules propres demandent une approche pédagogique afin de se positionner sur leur future mobilité

C'est pourquoi UpYourBizz a donc créé une solution pour leur permettre d'atteindre leurs objectifs de vente sur les véhicules à faible émission de CO2.

Choisir des cibles stratégiques

Lors d'un afterwork "green" de 3 heures en concession, les distributeurs automobiles échangent autour de l'électrique avec une sélection de clients/prospects triés sur le volet et invités par UpYourBizz.

- Les clients possédant une citadine thermique : leur faire découvrir de manière ludique la gamme de véhicules électriques de la concession.
- Les clients ayant acheté un véhicule électrique ou hybride : leur demander d'intervenir en tant qu'ambassadeur et leur offrir une récompense s'ils viennent accompagnés d'un proche détenteur d'un véhicule thermique (bon pour un restaurant, un week-end...).
- Les prospects possédant une citadine thermique : ils ne sont pas clients de la concession, possèdent un véhicule thermique et ont une appétence pour l'écologie, le bio, le recyclage et la mobilité verte.

Avoir des invités susceptibles de changer leur mode de transport c'est une bonne chose, mais faut-il encore avoir les bons arguments.

Des ateliers pertinents et convaincants

Durant cette soirée "green" les invités participent à trois ateliers de 20 à 30 minutes animés par l'équipe de vente :

- Le premier atelier "Les bases de l'électrique" consiste à présenter un ou plusieurs véhicules de la concession en insistant sur les arguments tels que le confort, la conduite, le design, etc.
- Le deuxième atelier "Avoir un véhicule électrique au quotidien" permet au concessionnaire de répondre aux questions les plus courantes des clients qui les empêchent en général de sauter le pas concernant leurs usages : domicile, travail et temps personnel.
- Le troisième et dernier atelier "Le coût d'utilisation d'un véhicule électrique". Après avoir argumenté sur les prix moyens des recharges, de l'installation, de l'assurance et des avantages fiscaux, le concessionnaire met en avant un simulateur d'économies (fourni par UpYourBizz).

Les clients connaîtront alors le coût d'un véhicule électrique par rapport à un véhicule thermique selon leur mode de vie.

Des partenaires locaux (cavistes, distributeurs de vélos ou trottinettes électriques, producteurs et magasins bio...) et la participation d'influenceurs "green" sont proposés par UpYourBizz pour faire rayonner l'événement, élargir sa liste d'invités (les clients des partenaires) et offrir une soirée riche aux participants. Les concessionnaires doivent au cours de ces trois ateliers proposer aux participants de s'inscrire à un essai de véhicule sur le temps du week-end pour faire mûrir leur réflexion d'achat. Le but de cet événement est de les convaincre de passer à l'électrique.

Un événement clef en main

UpYourBizz se charge de lancer une campagne d'acquisition géolocalisée sur la zone de chalandise de la concession. L'objectif est de diffuser massivement la campagne à un public stratégiquement ciblé pour obtenir un maximum de prospects. Suivra ensuite, l'envoi des invitations en papier recyclé qui seront définies en accord avec l'identité visuelle de la marque.

UpYourBizz scénarise aussi l'espace de l'événement avec la "Green Box". Elle contient tous les éléments nécessaires pour plonger les invités dans un univers 100% green tels que des ballons verts biodégradables, un stand parapluie, un tapis vert, une borne avec écran tactile, des badges vendeurs en bois, stylos à planter (à offrir), etc.

Et, colonne névralgique de l'événement, chaque concession recevra le Book E-Atelier, où tous les conseils sont réunis : préparation en amont, organisation le jour-J, le rôle de chaque participant, les tenues, la musique, les fiches techniques des trois ateliers et bien d'autres encore.

[Pour découvrir la présentation complète de la solution, cliquez ici](#)

A propos de UpYourBizz

UpYourBizz est une agence de développement commercial spécialisée dans l'automobile.

Sa mission : Accompagner, recommander et concevoir des solutions clé en main au service du développement commercial des acteurs du monde automobile. Son objectif est de pouvoir vous accompagner et développer votre structure en réalisant des actions de communication ciblées et rémunératrices.

Entreprise à taille humaine, ses engagements passent par l'écoute et le professionnalisme dans chacun de ses domaines d'expertise : le marketing, le télémarketing, le digital, le coaching, la formation et l'événementiel.

Aujourd'hui leader français dans le marketing automobile, UpYourBizz agit déjà auprès de multiples groupes automobiles en leur proposant des solutions à forte valeur ajoutée adaptées à leurs problématiques.

Plus d'informations : www.upyourbizz.fr
