

CLICK & GET :

UNE NOUVELLE SOLUTION DE SOUSCRIPTION À DISTANCE



Octobre 2022



opteven



CLICK & GET
PRÉSENTATION

CLICK & GET

opteven

UNE SOLUTION NOUVELLE DE LA GAMME OPTEVEN

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 d'OPTEVEN.



CLICK & GET

opteven

LES OBJECTIFS & AVANTAGES DE CLICK AND GET

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.

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

**cf. Enquête PULS – juillet 2020*

CLICK & GET

LES OBJECTIFS & AVANTAGES DE CLICK AND GET

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 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*

CLICK & GET 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

CLICK & GET

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.

CLICK & GET

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

Etapas vente à distance



INFO VEHICULE



SELECTION
CONTRAT



INFO PRODUIT



INFO CLIENT + ENVOI
proposition PAR MAIL



RECEPTION
MAIL
proposition



SITE PAIEMENT
+ SIGNATURE



RECEPTION
MAIL
CONFIRMATION

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

