



Découvrez les 11 astuces  
**POUR MONTER SON  
CENTRE D'ESSAI**



# CHECK LIST

## 11 astuces pour monter son centre d'essai

- 1ÈRE ASTUCE**  
Préparer les vendeurs aux rendez-vous clients en formulant les offres de vente pour le jour J.
- 2ÈME ASTUCE**  
Munissez-vous de pochettes vendeurs en amont de votre opération pour vous rappeler les grandes lignes de chaque client et établir une stratégie d'attaque.
- 3ÈME ASTUCE**  
Inviter les clients à venir découvrir et essayer les véhicules à travers un processus marketing : page d'inscription, prise de rendez-vous par un Call Center spécialisé dans la distribution de véhicule ou par vos vendeurs, emailing et MMS de relance contenant une photo du véhicule à l'essai.
- 4ÈME ASTUCE**  
Appeler les clients deux jours avant l'événement pour confirmer le rendez-vous, checker auprès du client les informations obtenues par vos vendeurs ou le Call Center et établir un premier contact avec le client.
- 5ÈME ASTUCE**  
Faire la promotion de votre événement sur les réseaux sociaux et distribuez des flyers en concession avant votre opération.
- 6ÈME ASTUCE**  
Si votre essai se déroule sur un espace public, en dehors de votre concession, anticipez et faites une demande d'autorisation d'installation à la Mairie.
- 7ÈME ASTUCE**  
Préparer les véhicules à l'essai en remplissant la moitié de leur réservoir à carburant pour l'événement.
- 8ÈME ASTUCE**  
Créer un parcours d'essai contenant des étapes de dégustation, visites, etc. (marketing sensoriel).
- 9ÈME ASTUCE**  
Créer un environnement accueillant en installant une PLV à la hauteur de l'événement.
- 10ÈME ASTUCE**  
Dédier une hôtesse ou un animateur à l'accueil des clients en concession pour organiser l'ordre des passages à l'essai et faire le lien entre les clients et les vendeurs.
- 11ÈME ASTUCE**  
Engager un pilote instructeur pour vos essais, il mettra en avant vos véhicules et la marque pour la vente.