



Découvrez les 9 astuces
**POUR GÉNÉRER DU
TRAFIC EN CONCESSION !**



CHECK LIST

9 astuces pour générer du trafic en concession

- 1ÈRE ASTUCE**
Créer des opérations spéciales promotionnelles pour attirer les clients en concession et vendre ses stocks, sur des périodes commerciales de votre marché (Black Friday, Portes ouvertes, etc.) et leur trouver un nom.
- 2ÈME ASTUCE**
Rapprocher les véhicules au maximum et mélanger les gammes.
- 3ÈME ASTUCE**
Scénariser votre point de vente en abondance pour le rendre visible (PLV, structure d'accueil, lumière et son).
- 4ÈME ASTUCE**
Personnaliser votre communication pour que vos clients se sentent privilégiés et mettre en place des campagnes marketing complètes et adaptées (e-mailing, SMS, invitation papier, page web, réseaux sociaux, etc.) pour inciter vos clients à se déplacer en concession.
- 5ÈME ASTUCE**
Fixer des objectifs réalisables pendant les événements pour motiver vos équipes à prendre des rendez-vous.
- 6ÈME ASTUCE**
Coordonner l'événement en préparant des rétroplannings, définissant les rôles de chacun et le discours à adopter.
- 7ÈME ASTUCE**
Mettre en place des pancartes « vendus » sur certains véhicules pour créer la frénésie.
- 8ÈME ASTUCE**
Prévoir des petites surprises pour provoquer des émotions lors du passage des clients en concession, ils reviendront.
- 9ÈME ASTUCE**
Filmer et photographier l'événement pour en faire la promotion sur vos supports de communication (réseaux sociaux, site web, etc.)