



Découvrez les 14 astuces
**POUR RÉUSSIR VOS
PORTES OUVERTES !**



CHECK LIST

14 astuces pour réussir vos portes ouvertes !

- 1ÈRE ASTUCE**
Réalisez une campagne de marketing direct afin de générer du trafic (e-mailing / SMS / bannière sur site internet, horaires spécifiques sur Google Maps, etc.)
- 2ÈME ASTUCE**
Créez une page web de prise de rendez-vous et de génération de leads
- 3ÈME ASTUCE**
Demandez aux commerciaux de diffuser des posts sur leurs réseaux sociaux afin d'augmenter la portée des inscriptions
- 4ÈME ASTUCE**
Mettez en place un objectif de nombre de rendez-vous spécifique pour challenger vos commerciaux
- 5ÈME ASTUCE**
Demandez à vos vendeurs de préparer une liste comportant 50 de leurs contacts pour les inviter aux portes ouvertes
- 6ÈME ASTUCE**
Commandez et installez la PLV intérieure (ballons, nœuds, affiches de prix etc.) et extérieure (arche, bâche etc.)
- 7ÈME ASTUCE**
Préparez des offres spéciales pour l'opération (en corrélation avec les affiches de prix commandées : prix normal, prix réduit et économies réalisées)
- 8ÈME ASTUCE**
Identifiez et préparez les véhicules les plus intéressants à mettre dans le showroom
- 9ÈME ASTUCE**
Créez un espace de réception pour vos clients (bonbons, boissons, viennoiseries, etc.)
- 10ÈME ASTUCE**
Augmentez l'effectif de votre standard téléphonique et ajoutez une permanence le dimanche
- 11ÈME ASTUCE**
Prévoyez une tenue uniforme pour vos équipes de vente afin de faire ressentir l'exception de l'événement (nœud, papillon, bretelles, couleurs communes, etc.)
- 12ÈME ASTUCE**
Contrôlez la bonne préparation des rendez-vous par vos commerciaux à J-1 (rappel pour confirmation et prise d'infos complémentaires + dossier)
- 13ÈME ASTUCE**
Mettez en place un tableau des scores digital (nombre de ventes) pour le diffuser dans toutes vos concessions
- 14ÈME ASTUCE**
Mettez régulièrement à jour vos ventes sur le tableau des scores pour motiver les vendeurs