



Internet

Manheim France lance E-BC 2



Pour la rentrée, Manheim France innove et lance la seconde version de son showroom VO online E-BC. Complété de nouvelles fonctionnalités, l'outil se propose d'aider les distributeurs à optimiser leur commerce en ligne. Explications.

Simplifier le business des distributeurs VO : c'est l'objectif que s'est fixé Manheim avec la nouvelle version de son outil de gestion E-BC. *"Plus performant, plus rapide et plus complet"* que la précédente déclinaison, le nouveau programme s'est enrichi d'une base de données plus étoffée pour permettre à ses utilisateurs d'obtenir automatiquement les données des véhicules par le biais de leur VIN.

En outre, cette seconde version d'E-BC propose la possibilité d'intégrer jusqu'à 15 photos par véhicule et autorise une personnalisation très vaste des outils marketing. L'outil peut même être utilisé comme base de site Internet pour les professionnels qui n'en sont pas munis.

"Un showroom virtuel"

Pour rappel, E-BC est un outil de gestion de parc VO se présentant comme un *"véritable showroom Internet"* en donnant la possibilité à un marchand de présenter l'ensemble des VO en vente au sein de son réseau ou de son groupe. Les données saisies dans l'outil sont automatiquement synchronisées et visibles sur le site Internet du distributeur et/ou exportées vers les portails d'annonces en ligne de son choix.

Parmi ses autres fonctionnalités, E-BC intègre diverses prestations marketing : impression de brochures, flyers et affiches destinées à être exposées dans le showroom. En France, les principaux clients du progiciel sont aujourd'hui les réseaux Chrysler, Jeep, Dodge et Lexus. Au niveau européen, 22 marques ont été séduites par le programme.

"Avec cette nouvelle version, nous espérons convaincre d'autres réseaux ainsi que des groupes de concessions et des marchands indépendants", assure Alexandre Sabet d'Acre, dirigeant de Manheim France. Pour atteindre ses objectifs, le spécialiste du remarketing VO compte bien mettre en relief les atouts d'E-BC dans un contexte toujours plus défavorable aux professionnels de la seconde main.

E-BC : améliorer l'activité VO sur Internet

Au cumul des huit premiers mois de l'année, les immatriculations restent en effet à la baisse avec -5,2% comparé à 2008. Cela représente 131 004 ventes de moins par rapport à l'exercice précédent. Dans de telles circonstances, le web, devenu l'un des principaux canaux de vente B2C, reste un support à ne pas négliger.

C'est du moins l'opinion d'Alexandre Sabet d'Acre qui explique qu'E-BC2 offre justement *"une réelle optimisation de l'outil Internet dans le cadre de la revente de VO"*. Pour un meilleur suivi des petites annonces, Manheim propose notamment à ses clients un service de contrôle qualité sur l'ensemble des véhicules mis en ligne.

"Par ailleurs, nous proposons à nos clients les services de photographes professionnels, critère essentiel et atout sérieux en matière de vente sur Internet", ajoute le dirigeant. Ce dernier précise également que les fonctions marketing permettent aux utilisateurs d'imprimer leurs propres affiches avec les

données complètes de leurs VO, les listes des véhicules en vente avec photos, prix et coordonnées.

Manheim enrichit son éventail de services

"E-BC2 met à disposition tous les éléments requis par un acheteur, de la même manière que dans le cadre d'un achat en concession", explique Alexandre Sabet d'Acre.

Conscient des besoins en matière d'outils d'optimisation du business VO, le directeur général de Manheim France a d'ailleurs complété, en début d'année, sa palette de services avec un nouveau CRM, spécialement conçu pour la gestion des flux physiques, téléphoniques ou Internet.

Baptisé E-Goodmanners, ce progiciel permet ainsi de relever et de suivre toutes les demandes de prospects afin de ne perdre aucune affaire potentielle. *"C'est l'outil parfait pour venir en complément d'E-BC2 "*, conclut Alexandre Sabet d'Acre.

par Mohamed Aredjal Source : AUTOBIZ