

DISTRIBUTION CONSTRUCTEURS EQUIPEMENTIERS SERVICES EMPLOI BASE DE DONNÉES LE KIOSQUE Abonnez-vous !

DISTRIBUTION Par Gredy Raffin, le 19/02/2014

LE QR CODE REVU PAR MOBEEFOX

Votre compte

Peu exploitée jusqu'à présent, la technologie liée aux mobiles a toujours des fervents défenseurs. Mobeefox vient d'élaborer un concept riche de surprises.



Non, le QR code n'est pas mort-né. Il revient aujourd'hui à l'assaut du VO, sous l'impulsion de Mobeefox, une société experte dans les technologies sans contact. "Notre vision a été d'imaginer un moyen organisé de créer et de maintenir une relation privilégiée dès la phase de prospection", explique **Jean-Richard Maguet**, cofondateur de Mobeefox, dont la conviction pousse à croire que l'application mobile constitue un frein à la spontanéité des consommateurs automobiles.

La solution Mobeefox intéressera les responsables de parcs occasion désireux d'offrir un accueil non intrusif à leurs visiteurs. Pour ce faire, ces derniers n'auront qu'à se saisir de leur mobile et flasher le QR code apposé sur le véhicule qui les intéresse. Instantanément, ils se verront dirigés vers un site mobile dédié au produit en question. Une page Internet sur laquelle ils retrouveront les informations préalablement déterminées par le distributeur (fiche technique, photos additionnelles, historique, contacts utiles...). Et pas seulement ! Des offres promotionnelles peuvent être soumises, tout comme il est possible pour le prospect de partager avec sa communauté, sur les réseaux sociaux.

Plateforme CRM déguisée

Mobeefox commercialise le kit de création des pages, le connecteur RSS, la formation, la main-d'œuvre et l'expertise d'un DSI si besoin. Elle facture ensuite l'hébergement des mini-sites, à raison de 5€/mois chacun. En option, le responsable VO peut ajouter un module d'analyse des statistiques utiles au pilotage de l'activité et le module de pop-up publicitaires (promotions, ventes additionnelles...), moyennant 2,5€ par mois chacun.

La solution de Mobeefox fonctionne sur le même principe que les infomédiaires, en ce sens qu'elle est directement connectée au système d'information dont elle récupère les flux. Il y a pourtant un avantage supplémentaire. Après la vente du véhicule, Mobeefox propose d'utiliser le site mobile créé comme une plateforme de relation client individuelle, rattachée au numéro de châssis, au carnet d'entretien et au nom. Un service facturé autour de 30€ par an et par client.

Les premiers pilotes devraient démarrer sous peu, assure Jean-Richard Maguet. Ce dernier évoque deux groupes aux volumes respectifs de 500 et plus de 1000 VO commercialisés par an. En parallèle, les ingénieurs de Mobeefox accoucheront prochainement de la mise à jour de la solution, tandis que la traduction en anglais avance, dans une logique d'exportation.

VO véhicules d'occasion Mobeefox QR code Jean-Richard Maguet

Like 2 people like this. Be the first of your friends.

ABONNEZ VOUS AU JOURNAL DE L'AUTOMOBILE à PARTIR DE 99€/an

OK