IntPowers

TÉLÉPRÉSENCE · AUTOMOBILE

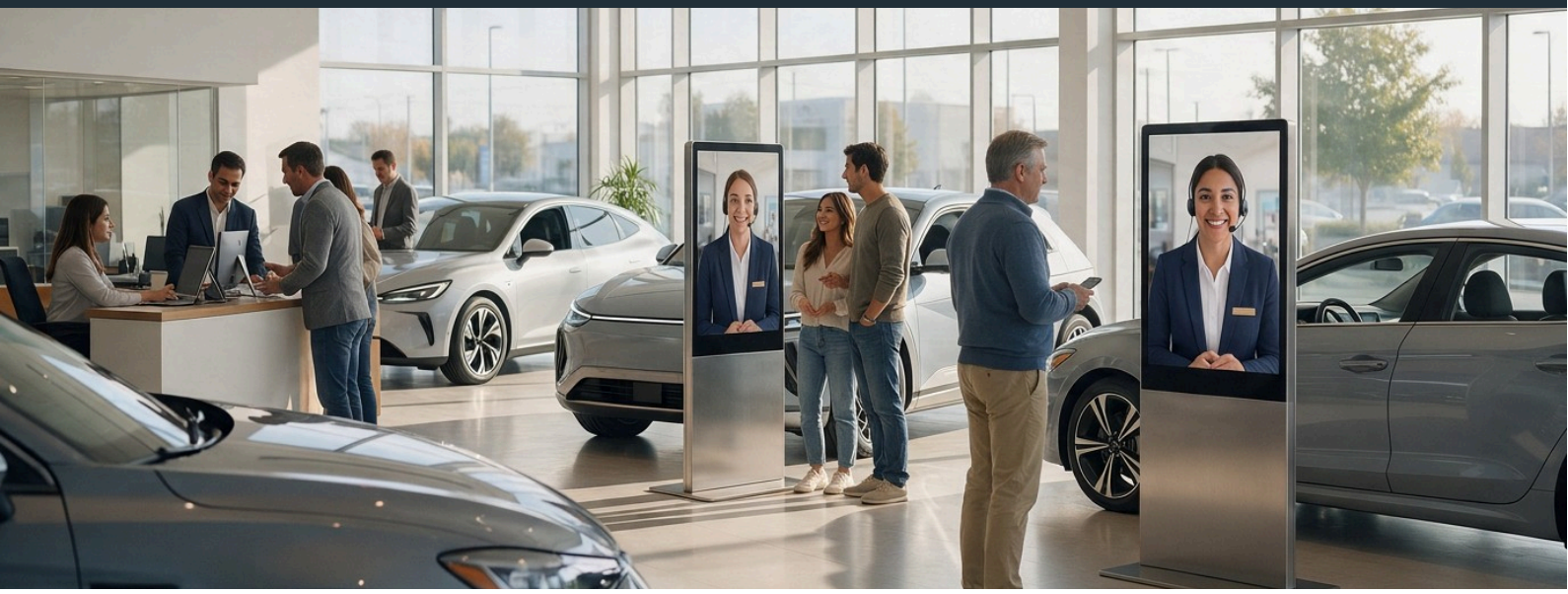
Concession Phygital

Quand tous les vendeurs sont occupés, la vente continue.

Des experts à distance en vidéo près de chaque véhicule, au bureau de financement, à l'accueil atelier et en vitrine. Une même équipe sert tout le groupe.

PROPOSITION POUR LA DIRECTION DES CONCESSIONS

Interactive Powers · Octobre 2026



Aucun client sans réponse

Le samedi matin, le client qui ne trouve aucun vendeur libre parle à un expert, juste à côté de la voiture.

Un expert, tout le réseau

Le spécialiste de l'électrique, de l'utilitaire ou du financement sert tous les sites et marques du groupe.

Le financement sur place

Crédit, LOA, assurance et extension de garantie se signent au bureau, client encore présent.

La clientèle vous appartient

Chaque échange passe par une file de la concession, pas par le portable d'un vendeur qui peut partir.

Pas de vendeur le samedi

Le client fait le tour, photographie la fiche technique et repart. Aucun lead n'existe : la visite perdue ne figure dans aucun rapport.

L'expert est sur un autre site

Autonomie d'un électrique, remorquage ou crédit : la réponse est chez quelqu'un du groupe absent de ce site aujourd'hui.

Atelier saturé dès l'ouverture

À huit heures, les véhicules font la queue. Qui voulait juste valider un devis ou suivre sa voiture repart sans réponse.

L'idée Des experts partagés qui interviennent en vidéo partout dans le réseau : l'équipe sur place continue de vendre et la capacité ne dépend plus de qui est libre.

CE QUI CHANGE EN CONCESSION

Une équipe d'experts pour tout le réseau

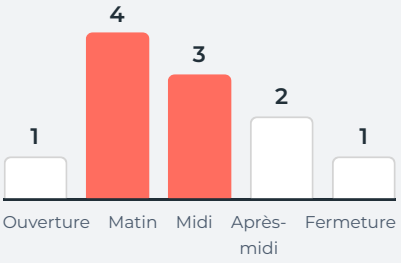
SITUATION	AUJOURD'HUI	AVEC AGENTS À DISTANCE
Pic du samedi	Des clients repartent sans parler à personne.	Le kiosque vidéo près de la voiture appelle le premier expert libre.
Question technique	Le vendeur ne maîtrise pas cette version ou ce moteur.	Le spécialiste produit répond avec la fiche technique à l'écran.
Financement	Un bureau, une file, et la vente refroidit.	Le conseiller financier à distance simule les mensualités et conclut.
Accueil atelier	File à huit heures et téléphone sans réponse.	Un conseiller service à distance confirme devis et avancement.
Showroom fermé	L'intérêt du dimanche se perd dans la rue.	La vitrine met en relation avec un expert, puis la suite sur mobile.
Un vendeur s'en va	Il emporte le contact et le prochain renouvellement.	L'historique reste à la concession, pas dans un portable.

COMMENT ÇA MARCHE

Le client appuie ; un expert répond

1. **Le client appuie ou scanne** sur le kiosque vidéo du véhicule, du bureau ou de la vitrine, et indique modèle et plaque.
2. **Un expert apparaît en vidéo :** produit, financement ou après-vente, depuis le centre à distance du groupe.
3. **Il partage et conclut à l'écran :** fiche, devis ou plan de financement, et fixe un rendez-vous ou un essai.
4. **Le vendeur sur place reste** avec son client. La réception et la livraison du véhicule restent en personne.

Experts à distance connectés un samedi



Exemple illustratif d'une concession avec atelier. Le nombre réel s'ajuste avec les données du pilote.

Résultat Plus de visites transformées en échanges et plus d'échanges en ventes conclues, sans placer un spécialiste sur chaque site ni à chaque créneau.



QUATRE FORMATS D'ACCUEIL

Plus de façons d’être proche de vos clients



Kiosque vidéo près du véhicule

Un expert pour chaque véhicule

À côté de chaque modèle exposé. Celui qui regarde a aussi à qui parler : l'expert explique versions, autonomie et équipements et fixe l'essai sur route.



Tablette au bureau

Le financement dans la même visite

Le vendeur tourne la tablette et le conseiller financier à distance simule les mensualités, explique assurance et extension de garantie, et conclut crédit ou LOA.



Accueil atelier

L'après-vente sans file au matin

Un kiosque vidéo près du comptoir atelier. Le client confirme son rendez-vous, valide un devis ou suit sa voiture sans attendre le conseiller sur place.



Vitrine et mobile

La concession ouverte depuis la rue

Showroom fermé, la vitrine met en relation avec un expert et l'échange continue sur le mobile du client via un QR, sans appli. Le lead reste à la concession.

Ce que gagne la concession

Visites converties

Il y a toujours quelqu'un à qui parler.

Expertise partagée

Chaque spécialité, sur chaque site.

Ventes conclues

Financement et assurance pendant la visite.

Clientèle protégée

Le client reste attaché à la concession.

Pour commencer · 1. Diagnostic → 2. Une concession, des objectifs mesurables → 3. Réseau de sites et marques

Technologie déjà en production dans la banque, l'assurance et le transport, appliquée à votre réseau de concessions. On élargit avec des données.
Voyons-le en 45 minutes sur l'une de vos concessions.

IntPowers