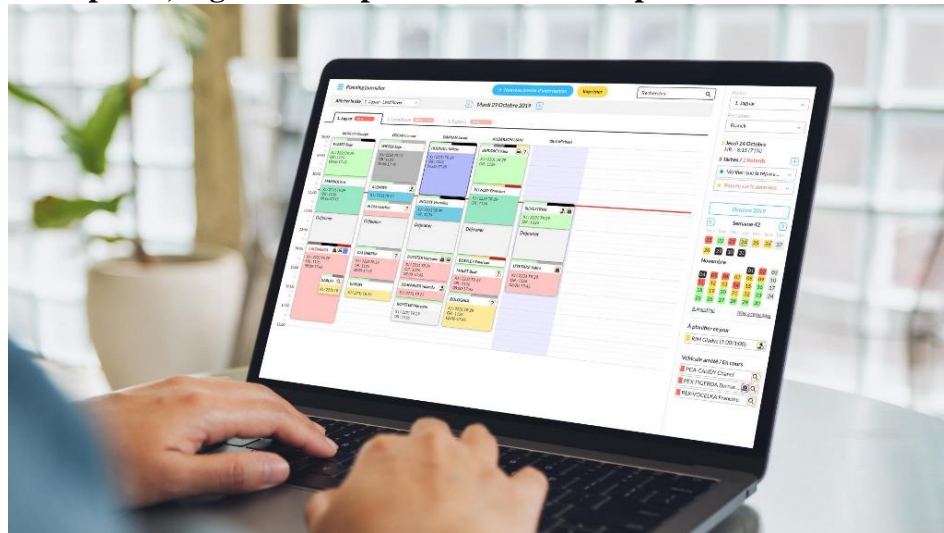


## Emil Frey France se dote des outils 3Dsoft

mardi, 23 novembre 2021

**Le groupe Emil Frey France, soit 250 concessions distribuant 29 marques automobiles et Autosphère, digitalise ses processus internes après-vente avec 3Dsoft.**



Pour faire face aux nouveaux enjeux du commerce après-vente et VO et apporter plus de simplicité à ses clients via Autosphère, Emil Frey France déploie dans ses structures 3 logiciels conçus par l'éditeur 3Dsoft : MecaPlanning, Kairos LS et MecaPlanning Factory. Ils favoriseront la transformation du parcours client après-vente en mécanique et en carrosserie et la structuration des process internes des Centres de Rénovation de Véhicules d'Occasion (CRVO).

MecaPlanning assure un pilotage digital de l'activité après-vente en mécanique. Il permet de gérer le cycle après-vente de la prise de rendez-vous omnicanale (téléphone, Internet, centre d'appels ou comptoir) jusqu'à la restitution du véhicule au client.

Kairos LS optimise quant à lui les flux de carrosserie afin d'augmenter la productivité par la planification, la réduction du lead time et la communication en temps réel. MecaPlanning et Kairos LS permettent d'accroître la satisfaction client par un parcours modernisé et simplifié, d'affiner le pilotage de la charge des ateliers et d'améliorer ainsi la productivité tout en optimisant le confort de travail des chefs atelier.

Enfin, MecaPlanning Factory, développé sur mesure pour les besoins des CRVO, permet la coordination automatisée des flux et outils d'un centre de préparation de véhicules d'occasion. Il va devenir le système de gestion des 4 autres centres CRVO successivement prévus à horizon 2024.

### Déploiement national en 2022

MecaPlanning et Kairos LS sont actuellement utilisés dans 90 concessions du groupe pour des marques telles que Renault, Mercedes et Ford. Ils seront déployés au niveau national d'ici à 2022. « *Nous avons*

*fait le choix stratégique de MecaPlanning principalement pour la digitalisation de nos activités après-vente et l'autonomie de nos Call Centers, estime Hervé Miralles, président France et Belgique du groupe de distribution. Le gain de productivité, aussi important soit-il, n'était qu'un critère secondaire, la satisfaction client, le parcours omnicanal et la simplicité offerte à nos clients ont été les variables essentielles dans ce choix pour le groupe Emil Frey France ».*

---

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite