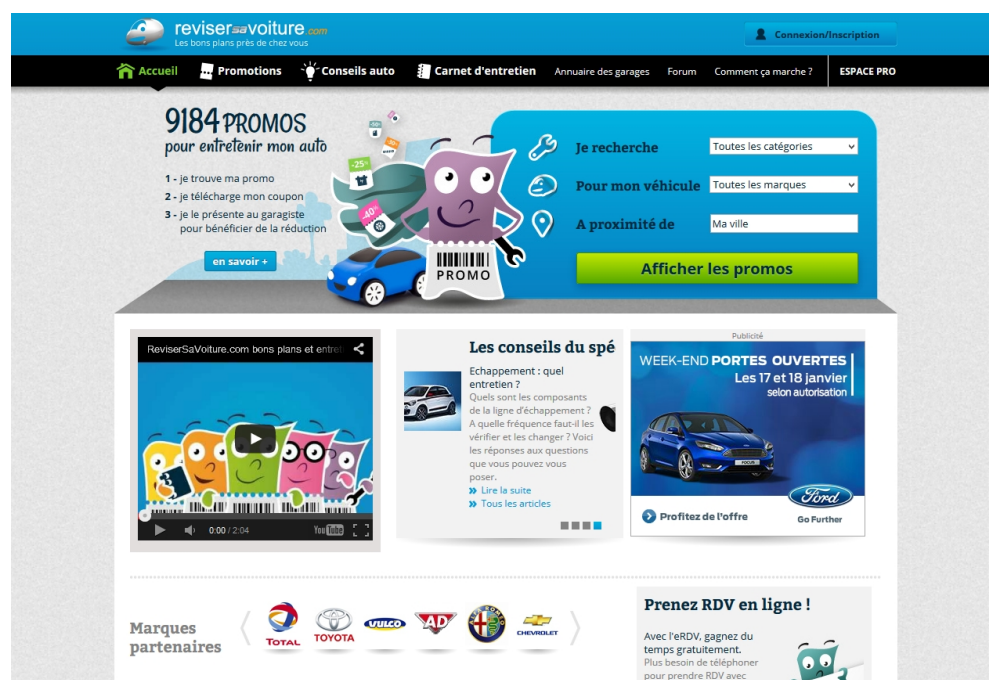


Michelin a racheté revisersavoiture.com

jeudi, 08 janvier 2015

Avec l'entrée dans son capital du fabricant de pneumatiques Michelin, le site internet revisersavoiture.com va bénéficier d'un nouvel élan. Au menu : refonte du site, nouveaux services et campagne de communication...



Depuis 18 mois, revisersavoiture.com, site internet proposant aux internautes des promotions pour l'entretien de leur véhicule, était en recherche de financement. Il bénéficie depuis la fin d'année dernière d'une sacrée bouffée d'oxygène avec l'entrée au capital du fabricant de pneumatiques Michelin. Désormais détenu à 100% par ce dernier, revisersavoiture.com intègre le concept de l'Incubator Programm Office (IPO), développé par Michelin dans le cadre de sa stratégie de diversification et qui consiste à soutenir le développement de start-up. IPO, qui permet à Michelin de développer divers services de mobilité en marge de son cœur de métier, est par exemple à l'origine de l'essor de ViaMichelin ou PopGom, un site de vente de pneus B2C sur internet. Désormais intégré dans la 'galaxie Michelin' – mais travaillant «*en totale indépendance vis-à-vis du fabricant*» tient à préciser Michel Grihangne, le fondateur du site- revisersavoiture.com, qui compte notamment près de 5 000 garages inscrits (dont 2 200 actifs) ainsi que la base de donnée la plus importante en France avec 70 000 internautes possédant un carnet d'entretien virtuel, entend bien prendre une nouvelle dimension...

Plus riche...

Cela comme par une refonte du site : la version 3 de revisersavoiture.com sera disponible en mars prochain et dans ce cadre, son fondateur annonce «*une véritable rupture technologique et ergonomique*». En juin, ce sera au tour du carnet d'entretien de faire peau neuve, tandis qu'à la fin 2015 ou début 2016, le site va lancer le carnet d'entretien numérique. Avec l'émergence des véhicules connectés, les

possibilités de mieux connaître et donc de ‘pousser’ la bonne promo au bon moment seront optimisées pour les pros inscrits sur le site. Au-delà, ce carnet d’entretien nouvelle génération, de par les infos remontées du véhicule, se positionnera en véritable «*coach pour l’automobiliste, qui va pouvoir grâce à ces informations rouler mieux et moins cher*» promet Michel Grihangne.

En parallèle de ces développements «techniques», revisersavoiture.com va aussi accélérer sur le plan commercial : «*Nous allons lancer un modèle économique inédit pour les pros et parfaitement complémentaire à celui existant (NdlR : forfait sur la base de 12 mois), poursuit le fondateur du site internet. Il s’agit d’un modèle dit ‘à la performance’, sans engagement de durée, où le professionnel paie 20€ par point de vente qu’il souhaite voir référencé sur le site ; il génère ensuite ses promotions et ne paie que s’il n’obtient des leads (contacts).*»

Ce nouvel élan doit dans un second temps se traduire par une stratégie d’internationalisation. Une internationalisation qui devrait grandement être facilitée par Michelin et sa présence dans plus de 170 pays... Cet élan va, enfin, s’accompagner d’une campagne de communication : après l’envoi de plus de 2 million d’e-mails recensés dans la base de données durant la deuxième quinzaine de décembre dernier, la nouvelle puissance de feu du site va lui permettre de retrouver dès cette année une certaine visibilité. Et «*de retrouver notre place*», selon Michel Grihangne...

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite