

VIPros Auto fidélise les pros

vendredi, 04 juin 2021

VIPros Auto, qui a pour slogan « *avantages aux pros* », est une plateforme de promotion multimarque des produits d'équipementiers, permettant une fidélisation des réparateurs utilisateurs. À partir d'un abonnement annuel, divers outils sont à la disposition des partenaires pour diffuser leurs informations.



The advertisement features a man with a beard and a red plaid shirt, looking excited with his hands raised. He is surrounded by various products and services, including a Bosch Service card, a smartphone, a book titled 'LE DROIT POUR MOI', a book titled 'ENGAGEMENT ET TRAVAIL', a washing machine, a motorcycle, a pair of headphones, a smartwatch, and a Nintendo Switch. The background is a dark blue gradient with a large, stylized white 'V' shape. The text 'VIPROS BÂTI' is prominently displayed in white and yellow, with 'AVANTAGES AUX PROS!' below it. To the right, the text reads 'Des cadeaux pros et loisirs par milliers auprès de vos enseignes préférées' and 'Votre fidélité est récompensée'. A red button at the bottom right says 'REJOINDRE VIPROS >'.

Bâtir une relation directe et pérenne avec ses utilisateurs finaux, en l'occurrence les professionnels de l'entretien et de la réparation automobile, est indispensable à l'heure où le digital s'immisce dans toutes les strates du commerce.

L'équipementier, soucieux de son ROI (Return On Investment – Retour sur investissement) et de ses canaux de distribution habituels, peut s'appuyer sur VIPros Auto pour s'assurer une démarche promotionnelle et multi-industrielle. Pour cela, l'opérateur, déjà animateur de [VIPros Bâti](#), a mis en place un programme de fidélisation mutualisé (multimarkets) à destination des garagistes. Celui-ci répond à la volonté de nouer une relation promotionnelle directe avec les utilisateurs.

Grâce à ce programme VIPros Auto, l'équipementier peut ainsi :

- Fidéliser les garagistes grâce à un cumul de bonifications multimarques.
- Bénéficier des synergies intermarques et mutualiser les investissements promotionnels.
- Valoriser ses innovations et services associés directement auprès des utilisateurs.
- Identifier les utilisateurs occasionnels et sélectionner les garagistes les plus impliqués.

Pour cela, VIPros identifie les garagistes utilisateurs des produits des marques partenaires et analyse leurs besoins. La structure rappelle qu'elle ne vend rien, mais présente et valorise les produits et services des marques et anime cette relation avec son programme multicanal. Au bout du compte, les garagistes inscrits sont récompensés, comme cela existe pour les programmes de fidélité classiques. VIPros Auto met aussi à disposition de ses clients une plateforme multicanal avec un blog, une application et une présence sur les réseaux sociaux. Elle offre aussi des possibilités de routage de catalogues, de la PLV, une web TV, des tournées de démonstration, etc. Ainsi, VIPros propose une vision à 360° afin de promouvoir les produits de ses partenaires.

L'accès à VIPros Auto se fait par abonnement annuel.

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite