

LA METHODE ARCS

Seule une découverte client détaillée, et une approche des charges d'exploitation de l'entreprise peuvent nous permettre de construire une proposition crédible et personnalisée

DECOUVERTE CLIENT

ACTIVITE

ROUTE ET USAGE

CONDUCTEURS

SERVICES ET FINANCEMENTS

PROPOSITION



Mercedes-Benz

ACTIVITE

Activité principale et spécificités métier

Identification des décideurs , du circuit de décision et de gestion de flotte
Structures juridiques, filiales, nombre de salariés , CA, historique
Projets et évolutions

Ce que je recherche

- 1 / La société est-elle filiale d'un groupe protocolé, possède-t-elle des filiales dans lesquelles elle utilise des véhicules utilitaires légers
- 2 / La société vit-elle une saisonnalité dans son activité ? Hausse , baisse , période d'inactivité ? ...
- 3 / Les Contraintes : Concurrentielles , techniques , administratives, sociales, financières , sécuritaires, environnementales

Pourquoi

- 1 / Connaître les protocoles existants la concernant , ou lui en créer
Protocoles existants : voir e sales
- 2 / Déterminer si il y a un besoin de véhicules supplémentaires pour de courtes périodes : Ouvrir le champ de notre proposition en courte et moyenne durée : MB Rent, Mobifleet
- 3 / Identifier les contraintes et rechercher d'éventuelles solutions possibles

ROUTE ET USAGE

Parc et type de véhicule
Que transporte le client
Les contraintes d'utilisation (Routes et régions)
Une journée type d'utilisation

Ce que je recherche

- 1 / Déterminer précisément ce que transporte le client : contraintes thermiques, encombrement, fragilité...Comment se charge et se décharge le véhicule : quais de chargement, chariots élévateurs
- 2 / Déterminer les contraintes d'utilisation : centres villes, parkings, routes de montagne, contraintes régionales, utilisation mixte ? Du type perso/pro ou multi activités
- 3 / Mesurer le coût réel des assurances et montant des franchises, déterminer le coût de la sinistralité (montant des réparations hors assurances + coûts des véhicules de remplacement)



Pourquoi

- 1 / Proposer une solution sur mesure et aménagée au client afin d'améliorer sa productivité
- 2 / Proposer une solution globale appropriée, elle peut être totalement nouvelle pour le dirigeant : du type un véhicule en principal et de la courte durée en complément en fonction de besoins ponctuels, ou véhicule supplémentaire
- 3 / Si le montant de la franchise est élevé : c'est qu'il y a de nombreux sinistres : Typologie des accidents : Ils arrivent comment ? : le but est de proposer des options de sécurité afin de diminuer la sinistralité et donc de diminuer les charges de l'entreprise

CONDUCTEURS

Les différents métiers des conducteurs
Turn Over
Arrêts maladies, CHSCT, Document Unique
Remontées terrain des utilisateurs

Ce que je recherche

- 1 / Leurs spécificités métiers : ils peuvent être conducteurs et livreurs, conducteurs et vendeurs, conducteurs et techniciens de maintenance, conducteurs et clients (société de location)...etc
- 2 / Ancienneté des conducteurs et Turn Over
- 3 / Conditions de travail et risques liés à l'activité : voir le Document Unique ou le CHSCT pour les plus grosses

Pourquoi

- 1 / Déterminer l'importance des conducteurs pour l'entreprise et les conséquences en cas d'absence. Connaître leurs besoins, leurs envies. Plus les conducteurs sont importants pour l'entreprise , plus ils participent à la prise de décision (les intégrer dans la découverte et leur présenter la solution préconisée)
- 2 / Si le Turn Over est une contrainte pour l'entreprise, il faut aider les décideurs à bâtir des solutions au travers de nos produits et services pour leur permettre de fidéliser les conducteurs et donc d'augmenter leur productivité
- 3 / Equiper les véhicules d'options et services permettant d'améliorer les conditions de travail des conducteurs

SERVICES ET FINANCEMENTS

Mode d'achat
Gestion de l'entretien (Atelier intégré ou pas)
Kilométrage annuel
Contrats services et prestations

Ce que je recherche

- 1 / Quelles sont les habitudes de financement du parc de l'entreprise : Durée, type de financement,
- 2 / Les prestations du contrat de maintenance actuel ? Existe-t-il un outil de gestion de flotte ?



Pourquoi

1 / On peut être amené à proposer des solutions de financement différentes par rapport à nos concurrents, si toute la découverte client a été faite en terme d'usage, de contraintes et de besoins, notre proposition sera crédible et adaptée.

2 / Préconiser une offre mieux adaptée à l'usage des véhicules incluant la gestion de flotte et la connectivité

Utiliser les ZM MBFS et KAM Mobifleet pour vous aider à créer des offres de financement sur mesure