



Keybas dévoile une solution clé en main pour digitaliser le parcours client

Grâce à sa solution "Tracking for Mobility", Keybas propose de digitaliser entièrement le parcours client dans les ateliers. Une offre qui s'adresse à tous les acteurs de l'après-vente, y compris les concessionnaires.

Le spécialiste de l'équipement de garages, Keybas, vient de lancer sa solution baptisée "Tracking for Mobility", une approche brevetée "unique en Europe". Conçue, après plusieurs mois de recherche et développement, cette offre clé en main est dédiée à tous les professionnels de l'après-vente : réparateurs, constructeurs, distributeurs, loueurs courte durée, assureurs, logisticiens et centres de reconditionnement de VO.

Le principe ? Digitaliser et automatiser entièrement le parcours client comme le parcours des véhicules, en combinant équipements de dernière génération, utilisation de technologies de géolocalisation intérieures et extérieures, et solutions IT communicantes.

Plus de flexibilité pour les automobilistes

Ainsi, le client peut déposer et restituer son véhicule 24/7 et ce dernier peut être expertisé également 24/7, grâce notamment à divers équipements et process comme le scanner pneumatique, le portique de scanner carrosserie, ou encore le contrôle de batterie motrice. Automatiquement, les travaux à réaliser sont identifiés et un chiffrage est réalisé. L'interaction avec le client est constante : rendez-vous, devis, suivi des travaux et paiement, tout se fait en ligne.

"Notre objectif est d'optimiser l'expérience utilisateurs et d'accroître les ventes des acteurs de l'aftermarket. Nous rassemblons les meilleurs équipements et technologies du marché pour permettre aux acteurs de l'aftermarket de digitaliser leurs flux, de la réception aux réparations jusqu'au rendu du véhicule et ainsi offrir aux clients une expérience personnalisée. Le client garde le contrôle tout au long du parcours et suit les travaux en temps réel : du dépôt du véhicule, jusqu'à sa restitution en 24/7. Une approche qui permet aux ateliers de se démarquer, de mieux gérer leur planning et surtout de gagner en productivité en automatisant des fonctions clés", affirme Mickaël Perrin, PDG de Keybas.

Un atout de taille pour les professionnels du VO

Côté professionnels de l'après-vente, la solution offre de nombreux avantages. Elle permet une meilleure optimisation des données client, une localisation instantanée de l'emplacement du véhicule dans l'atelier pour un meilleur suivi, ainsi qu'un gain de temps non négligeable, notamment lors de l'accueil et de la restitution du véhicule.

"L'expérience client, la transparence et la fidélisation des clients, sont des défis majeurs ! L'optimisation des processus doit être pensée dans une logique de disponibilité, de productivité et de transparence. Voilà pourquoi chez Keybas, nous avons pris la décision de revoir le modèle dans sa globalité. Si les bornes automatiques 24/7 de dépôts de véhicules existaient déjà sur le marché, elles ne prenaient pas en compte l'ensemble de l'expérience client notamment le suivi pas à pas des travaux, la réception de devis, la validation en ligne etc. Ni l'ensemble des processus inhérents aux professionnels : gestion des rendez-vous, coût d'immobilisation d'un véhicule, gestion des ateliers, commandes de pièces...", indique Christian Demenais, directeur général adjoint de Keybas.

Ainsi, alors qu'en moyenne, sur le marché du VO, un véhicule reste en moyenne 20 jours sur site avant son acquisition (avec un coût moyen de 23 euros par jour), Tracking for Mobility fait descendre ce délai à 5 jours.

Notre solution Tracking for Mobility permet d'optimiser les flux jusque dans les ateliers et donc d'augmenter la productivité ! Nous avons repensé tout le parcours grâce aux technologies IoT qui permettent une localisation instantanée du véhicule sur chacun des postes de travail, mais aussi d'optimiser le diagnostic des travaux à effectuer. Cette traçabilité totale est incomparable sur le marché.", conclut le directeur général adjoint de Keybas.