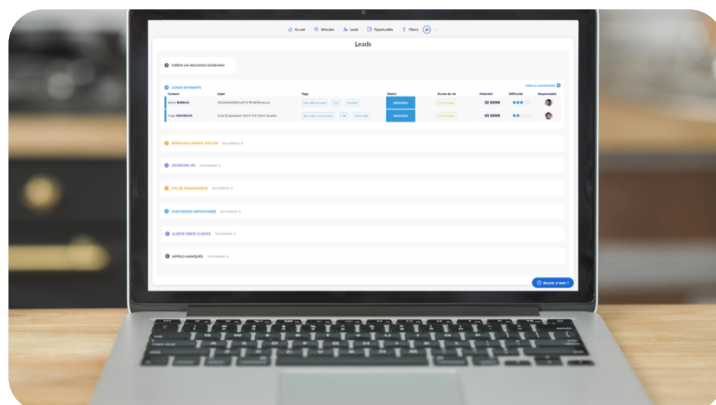


COMMUNIQUÉ DE PRESSE



maprochaineauto.OS s'enrichit de fonctionnalités CRM et s'intègre à la plateforme OpenFlex de bee2link group

Paris, le 20.07.2023 – Afin d'offrir aux distributeurs automobiles un outil de gestion de la relation client complet, intégré et automatisé, neuralytics, entité de bee2link group, enrichit sa solution de marketing prédictif, maprochaineauto.OS, de nouvelles fonctionnalités CRM.

Dorénavant les distributeurs pourront créer des scénarii d'animation marketing sur-mesure à partir de données dédoublonnées, afin d'adresser leurs clients et prospects de manière personnalisée et automatisée, sans sortir de l'outil.

maprochaineauto.OS : le pionnier du marketing prédictif, accélérateur de ventes

neuralytics a développé maprochaineauto.OS avec au cœur de sa promesse : prédire, anticiper et développer les leviers de business additionnel grâce à des actions de Marketing Automation. À cette fin, neuralytics marie le meilleur des deux mondes en alliant à la relation humaine, la puissance de l'intelligence artificielle.

L'outil s'appuie sur des programmes d'animation marketing préconstruits pour déceler les intentions de renouvellement de véhicules et permet ainsi aux forces de vente de traiter des leads pré-qualifiés. Par exemple : les clients ayant rendez-vous à l'atelier reçoivent automatiquement un email qui les invite à consulter une sélection personnalisée de véhicules neufs ou d'occasion qui correspond à leur profil. Le tracking de la navigation du client sur la sélection de véhicules permet de détecter la chaleur du contact et apporte au vendeur un maximum d'informations pour son argumentaire.

Déployé et adopté par plus de 1500 distributeurs (France, Monaco, Suisse et Italie), maprochaineauto.OS s'impose alors dans le paysage de la distribution automobile comme l'un des outils marketing de référence, avec une augmentation des ventes de VN et VO de 5 à 10% en moyenne.

maprochaineauto.OS : des fonctionnalités CRM associées à une plateforme digitale performante

Parmi les évolutions, les forces de vente et marketing ont désormais accès à **une vue client unique** qui délivre des données dédoublonnées et précises grâce à une segmentation fine et qualifiée. S'interfaçant à l'écosystème digital des concessionnaires, la puissance des algorithmes transforme et uniformise automatiquement les données pour faire remonter une fiche complète qui reprend tout l'historique du client avec le point de vente (contacts, offres, ventes, facturations, etc.).

Pour aider les concessionnaires à bâtir une stratégie de vente dynamique et personnalisée, neuralytics a également implémenté un **requêteur** et un **outil d'édition de scénarii**. Dorénavant, les distributeurs peuvent opter soit pour les programmes d'animation préconstruits, ou bien créer et diffuser des campagnes sur-mesure adaptées au profil unique de chaque cible. Par exemple, les forces de vente pourront tracker une offre commerciale déjà envoyée et relancer automatiquement le prospect en lui proposant des véhicules similaires dès leur entrée en stock.

Une **landing page** connectée au stock de la concession offre quant à elle, un canal différenciant de qualification. Opérant à l'image d'un site e-commerce, elle permet au client final de consulter en temps réel une sélection de véhicules ultra personnalisée, en fonction de son profil unique et de son véhicule actuel.

Connectée directement **aux principaux outils d'e-mailing** (Mailchimp, Mailjet, Brevo, etc.) et **de formulaires** (Google Forms, Typeform, etc.) déjà utilisés par les distributeurs, maprochaineauto.OS permet également d'adresser chaque contact et de traiter chaque lead sans sortir de l'outil.

Disponible à partir de 95€ HT par mois / point de vente, neuralytics délivre sans surcoût la formation et l'accompagnement hebdomadaire des équipes afin de les guider dans le déploiement et de suivre les retours sur investissement de maprochaineauto.OS.

Intégrée à la plateforme OpenFlex de bee2link, les fonctionnalités CRM de maprochaineauto.OS offrent désormais aux distributeurs un univers de travail centralisé et sans rupture pour adresser chaque étape de la relation client dans un même parcours et ce, de bout en bout : de la création et la diffusion de campagnes marketing, à la vente et à l'immatriculation de véhicules, en passant par le traitement des leads.

« L'intégration à OpenFlex nous permet de proposer un outil unique et inédit : permettre aux distributeurs de piloter l'ensemble du parcours client et de booster leurs opportunités business à partir de la plateforme digitale la plus complète du marché. » Jonathan Damis, Président de neuralytics

bee2link group :

🌐 www.bee2link.fr
🌐 [linkedin.com/company/bee2link/](https://www.linkedin.com/company/bee2link/)
✉ contact@bee2link.fr

🌐 www.neuralytics.ai
🌐 [linkedin.com/company/neuralytics](https://www.linkedin.com/company/neuralytics)
✉ contact@neuralytics.ai

Contact presse :

👤 Agence Réplique
👤 Isabelle Laville
📞 06 25 47 18 03
✉ ilaville@replique-com.com

👤 Sandrine Egretaud
📞 06 37 59 74 40
✉ segretaud@gmail.com

À propos de neuralytics – www.neuralytics.ai

Fondée en 2019, la start-up neuralytics est spécialisée dans la conception et le développement d'outils prédictifs basés sur l'intelligence artificielle pour anticiper et accélérer les intentions d'achat non exprimées en point de vente.

À propos de bee2link group – www.bee2link.fr

bee2link est précurseur dans le développement et l'édition de plateformes et applications digitales en mode SaaS pour la distribution automobile. bee2link conçoit des solutions transversales visant à digitaliser les processus métiers des différents acteurs du secteur automobile. Fortement implantée en France, l'entreprise connaît également une forte croissance à l'international, avec des activités déployées dans 10 pays. bee2link est la marque historique du groupe, composé également de quatre autres entités : agence K et 3Dsoft, toutes deux rachetées en 2019 ainsi que neuralytics et terranova web systems acquises en 2021. Le groupe bee2link emploie aujourd'hui près de 130 personnes en France et en Italie. Ses principaux clients sont les plus grandes marques automobiles, les groupes de distribution, les distributeurs indépendants, en France et à l'étranger.