

BMW et Mini France adoptent les solutions digitales dédiées au VO de bee2link group, pour une expérience client optimisée.



Paris, le 17.06.2024 – bee2link group, leader des solutions digitales pour la distribution automobile, est désormais référencé par BMW et Mini France pour la gestion des activités VO des marques et de leurs réseaux de distribution.

Les plateformes technologiques comme nouveaux leviers de croissance

Déjà référencé comme partenaire technologique par plusieurs constructeurs de renom (Stellantis, Volkswagen Group France, Mercedes, Hyundai, Nissan, etc.), bee2link group équipe la majorité des 100 premiers groupes de distribution français pour leurs activités VO, et certains d'entre eux également pour leur business VN.

La signature de ce nouvel accord témoigne une fois de plus de l'avancée technologique de bee2link group dans la transformation digitale du secteur automobile. BMW et Mini France dotent ainsi les nouvelles sections VO de leurs sites internet de fonctionnalités telles que la localisation du stock des distributeurs, et la possibilité demain pour les internautes de réserver le véhicule de leur choix en ligne.

Le constructeur propose par ailleurs à l'ensemble de ses 216 distributeurs de déployer les plateformes digitales, WAFY ou OpenFlex, pour couvrir les étapes majeures du cycle de vente de leurs véhicules d'occasion. Cette solution appelée 'Pack VO' permet également aux groupes internationaux d'opérer en Suisse, Belgique, Allemagne, Italie, Espagne et au Portugal.

Pour une expérience omnicanale complète, sur-mesure et clé en main

Les distributeurs BMW / Mini peuvent désormais se doter des fonctionnalités essentielles à leur business VO, avec notamment :

- **L'estimation de reprise en ligne** en lien avec les valeurs de marché. Grâce à l'intégration des prix du marché, l'ajustement des prix de vente et le recalcul du prix d'achat, il est ainsi possible d'obtenir un positionnement prix optimal, d'industrialiser les processus de reprise et d'optimiser les marges.

- **La gestion dynamique des prix des véhicules** en fonction de l'offre sur le marché, avec des mises à jour basées sur l'évolution des valeurs de marché. De plus, la valeur de marché et le radar des annonces de véhicules similaires sont disponibles en temps réel, et la personnalisation des FREVO permet au distributeur d'adapter son offre à sa propre politique commerciale.
- **La publication et la diffusion automatique de leurs offres** sur l'ensemble des infomédiaires (sites web des marques, site web distributeur, principaux portails d'annonces, etc.) via l'interface avec VSS.
- **La gestion de leur stock en temps réel** en personnalisant la ligne de vie des véhicules et en adaptant les prix de vente aux fluctuations du marché pour améliorer la rotation. La mise à jour automatique des prix simplifie le travail des équipes : elle permet de modifier instantanément les annonces qui sont en ligne, et met à jour les affichettes de prix digitales des véhicules exposés sur les parcs des concessions.
- **La revente multicanale**, grâce à l'intégration avec l'outil SA3, aux particuliers et aux entreprises mais aussi à d'autres cibles, notamment via un module de revente aux enchéristes et une plateforme de vente à marchands, disponibles en parcours digital complet.
- **Le pilotage des parcours de vente en ligne** avec l'intégration d'offres de financement, la numérisation de la documentation commerciale, l'e-réservation et l'e-paiement.

Mais aussi, bénéficiaire :

- **Du Livre de Police Électronique** pour simplifier la gestion administrative.
- **D'un module de gestion des leads** qui centralise toutes les sources contacts et augmente les opportunités de vente, avec la possibilité de créer manuellement des leads ou encore d'utiliser le « click to call » pour bénéficier d'un historique de tous les échanges avec les clients.
- **D'outils de pilotage global** de l'activité et de la performance, grâce à l'intégration avec VSS et demain, une interface avec la solution de CRM Salesforce.
- **De modules de marketing prédictif**, pour proposer la bonne offre sur un véhicule en stock ou plus simplement fournir une estimation de reprise au client lors de sa visite à l'après-vente.

Des interfaces incluses sans surcoût dans le prix de la licence

Les interfaces pour les marques BMW et Mini liées à la publication des stocks (VSS), à l'e-réservation et la vente en concession (SA3 et CRM Salesforce) seront prochainement disponibles dans les plateformes WAFY et OpenFlex. Des groupes de distribution tels que EdenAuto, Grim et BYmyCAR vont pouvoir en bénéficier rapidement.

Tous les distributeurs BMW Motorrad peuvent également compter sur la toute dernière version de la plateforme OpenFlex pour gérer leur activité VO deux-roues avec les mêmes fonctionnalités.

« L'innovation et l'intégration sont au cœur de notre stratégie pour accompagner nos clients vers un nouveau modèle de la distribution à la fois digital et multi-canal.

Aujourd'hui, nous sommes fiers de collaborer avec BMW et Mini dans la construction de nouveaux parcours on-line. Avec nos solutions, les distributeurs améliorent l'expérience client et développent leur performance. »

Benoit Bachelot, Directeur des Ventes et de l'Expérience Client

bee2link group

 www.bee2link.fr

 linkedin.com/company/bee2link

 contact@bee2link.fr

À propos de bee2link group

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 : constructeurs, groupes de distribution et distributeurs indépendants. Fortement implantée en France, l'entreprise connaît également une forte croissance à l'international, avec des activités déployées dans 11 pays.

bee2link est la marque historique du groupe, composée également de quatre autres entités : agence K et 3Dsoft, toutes deux achetées en 2019, ainsi que neuralytics et Terranova Web Systems, acquises en 2021. bee2link group emploie aujourd'hui près de 130 personnes en France et en Italie.

Fin 2022, bee2link group s'est rapproché de COSMOBILIS Group, acteur européen de la nouvelle 'automobilité'. La mise en commun de leurs savoir-faire permettra la création d'une plateforme unique de services et de solutions digitales intégrées, capable de répondre à tous les besoins de mobilité des professionnels et des particuliers.

Contacts

Entreprise : bee2link group

 **Sophie Barlois**
Directrice Marketing et Communication bee2link group

 + 33 (0)6 78 80 72 95

 sophie.barlois@bee2link.fr

Presse : Agence Réplique

 **Isabelle Laville**

 + 33 (0)6 25 47 18 03

 ilaville@replique-com.com