

# Select'up

Pionnier du CRM agile

prend un virage stratégique  
vers le **Data-driven marketing**

**La distribution de Véhicules de Loisir connaît une mutation sans précédent. Un record historique a été dépassé en 2021 avec la vente de plus de 100 000 camping-cars en France (30 000 VN et 70 000 VO). Dans ce contexte florissant, des changements majeurs se profilent pour la profession.**

## Le point sur la SITUATION actuelle..

En premier lieu, la **pénurie mondiale de semi-conducteurs** engendre une carence de véhicules à vendre et il faudra encore du temps avant que les capacités de production puissent faire face à la demande.

En parallèle, le modèle de gouvernance commence à changer dans la profession (*moins d'entreprises familiales et davantage d'investisseurs financiers*). **Les groupes automobiles se diversifient et investissent dans des concessions de camping-cars...** la profession attire des investisseurs d'envergure, qui arrivent avec une volonté de processer et de rationaliser l'activité.



Pour finir, une **nouvelle clientèle** apparaît avec l'engouement pour les Vans, en passe de supplanter les camping-cars. On constate également une tendance à louer ou partager, plutôt que d'acheter des produits coûteux. Bientôt, la rentabilité et les marges se trouveront dans la vente de services, plus que dans la vente de véhicules.

## Quelles CONSÉQUENCES pour demain ?

Pour faire face à toutes ces mutations, les distributeurs doivent adapter leur offre, développer de nouvelles richesses et se distinguer de leurs concurrents en exploitant le meilleur de la technologie.



Select'up est partenaire de langue date des concessionnaires de véhicules de loisir, et a toujours été à leurs côtés pour développer et faire mûrir leur stratégie CRM.

Aujourd'hui, nous sommes persuadés que **l'avenir de la distribution de véhicules passera par le développement de la connaissance clients.**

Connaitre les habitudes, les projets et les besoins de ses clients pour les fidéliser sera la clé de la croissance.

## Notre SOLUTION !

Select'up **investit dans la Data** pour accompagner les professionnels du camping-car.

C'est toute la finalité de notre projet :

**eData Voice**

Vous donner la main sur vos données en créant pour vous un Référentiel de Données unifié vous permettant de déployer des stratégies marketing et relations clients plus efficaces.

Jusqu'à aujourd'hui, votre activité pouvait souffrir d'une connaissance client limitée, éparse à travers un empilement d'outils (CRM, DMS, planning, financement...). Désormais, elle peut s'appuyer sur une information consolidée et enrichie, pour plus d'efficacité à tous les niveaux : une aide à la décision, des campagnes plus performantes et une meilleure connaissance client dans la relation quotidienne.

Avec, au final, un business mieux armé pour préparer l'évolution du modèle de la concession. C'est tout l'enjeu de la nouvelle solution **eData Voice** que vous découvrirez en cette fin d'année.

**Avec Select'up : exploitez tout le potentiel de votre capital client.**



Plus d'information :

[selectup.com](https://selectup.com)

05 56 28 16 16

[info@selectup.com](mailto:info@selectup.com)