

À la une :

Greg May

Partenaire et Concessionnaire en titre
Greg May Honda et Greg May Chevrolet

Grâce à ERA-IGNITE, notre travail n'a jamais été aussi facile.

Récemment, nous avons été nommés n° 1 et n° 2 des meilleurs concessionnaires où travailler par l'hebdomadaire Automotive News. Les gens nous demandent souvent ce qui rend notre travail si agréable? Nos outils sont l'une des choses qui nous distinguent; ce sont les meilleurs outils et les plus faciles avec lesquels travailler. Pour nous, ERA-IGNITE fait partie de cette stratégie gagnante.



Greg May, Partenaire et Concessionnaire en titre
Greg May Honda et Greg May Chevrolet

« À l'aide d'ERA-IGNITE, j'ai ma réponse en quelques clics. Nous économisons du temps et de l'argent. »

Rapports

Notre directeur de la comptabilité était très emballé par ERA-IGNITE, en raison des rapports qui sont si faciles à utiliser. Nous en générons beaucoup et nous devons consulter de nombreux comptes de frais. Ce sont des recherches détaillées constantes. Dans ERA®, les réponses étaient longues à obtenir. À l'aide d'ERA-IGNITE, j'ai ma réponse en quelques clics. Nous économisons du temps et de l'argent. Et lorsque vos employés de la comptabilité travaillent sur 10 à 12 offres de véhicules par jour et que vous pouvez leur rendre la vie plus facile, nous sommes tous gagnants.

Ventes et F&A

Avant, négocier une offre pouvait nous prendre jusqu'à trois heures. C'est grâce à ERA-IGNITE et au fait que nous pouvons avoir une concession bondée de clients, avec deux employés qui négocient quatre ou cinq offres à la fois, que nous avons la capacité de conclure une offre en 60 minutes. Notre taux d'offres de location tournait autour de 5 à 10 %.

« ... désormais, ça ne prend que 60 minutes pour conclure une offre. »

« ... une augmentation de 200 à 300 \$ brut par véhicule en plus d'une hausse de 40 % pour les ventes de véhicules d'occasion. »

Il est maintenant autour de 10 à 20 %, et ce, grâce à la simplicité des options d'offres de vente au détail et de location à suggérer au client en même temps.

L'année où nous sommes passés au système ERA-IGNITE a été l'année la plus fructueuse pour les ventes de véhicules d'occasion. L'un des points forts d'ERA-IGNITE dans le cadre des ventes de véhicules d'occasion c'est que le système vous permet d'accéder facilement à des BT ouverts pendant la négociation de l'offre afin de voir les coûts d'entretien qui ne sont pas encore pris en compte dans le coût total du véhicule. Nous avons vu une augmentation des profits brut de 200 à 300 \$ par voiture en plus d'une hausse de 40 % des ventes de voitures d'occasion.»

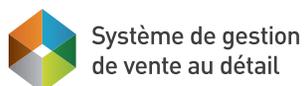


« ... notre ISC a augmenté de 5 points et notre profit brut par BT de 30 \$. »

Service

Dans le département du service, nous avons remarqué une hausse importante de la satisfaction des clients en permettant aux conseillers du service de disposer de plus de temps grâce à ERA-IGNITE et à la Trousse de vente de services. Les conseillers se déplacent dans l'aire de service pour accueillir les clients. Ils n'ont plus besoin de revenir au département du service, car nous n'avons plus besoin de travailler à cet ordinateur. Nous sommes libres de nous déplacer. De ce fait, notre ISC a augmenté de 5 points et notre profit brut par BT de 30 \$. C'est peu dire que les avantages que l'on retire d'ERA-IGNITE dans le département du service en rentabilisent l'investissement.

Je dirais à une concession qui utilise ERA, mais qui ne veut pas passer tout de suite à ERA-IGNITE, de ne rien changer si ça leur suffit. Mais s'ils veulent passer à un niveau supérieur, ils devraient se dépêcher. ERA-IGNITE vous permettra de passer à un niveau supérieur dans votre département des ventes, du service et même de la comptabilité.



Vivez l'expérience d'ERA-IGNITE par vous-même.
Visitez le site www.reyrey.ca/fr/ignite
ou contactez le **1.877.792.7677** dès aujourd'hui.

