



Volkswagen Group Fleet Solutions

Premier importateur de véhicules en France

Lancée en 2011, Volkswagen Fleet Solutions est l'entité dédiée à l'activité BtoB de Volkswagen. Le réseau est composé de 5 marques : Audit, Seat, Skoda, Volkswagen et Volkswagen utilitaires, distribuées à travers plus de 200 partenaires vendeurs en France.

Avec plus de 67 000 véhicules immatriculés en 2013 sur le marché BtoB, le groupe s'impose comme le premier importateur de véhicules en France.

«Rapide, simple, complet : grâce à Access Insight, nos vendeurs ont maintenant une vision sur la performance et les opportunités dans leur secteur en quelques minutes seulement contre plusieurs jours auparavant»

Mathieu Danton,
Analyste Marketing CRM

Le challenge

Le projet de Volkswagen Group Fleet Solutions part d'un constat simple : pour pouvoir réaliser des analyses de données sur leurs clients, leur marché ou leurs prospects, les forces de vente et le service marketing sont dépendants d'un support au sein d'une direction transverse qui réalise les extractions au fil de l'eau.

L'obtention du rapport d'analyse voulu via des fichiers Excel prend alors plusieurs jours. Ce système, très contraignant pour l'usage quotidien, ne donne aucune autonomie aux vendeurs et leur fait perdre un temps précieux dans l'identification d'opportunités sur leur secteur.

La question se pose alors : Quel outil peut permettre à Volkswagen de donner un accès instantané aux indicateurs et informations clés du marché à ses vendeurs et à son service marketing ?

La mise en place de l'outil de business intelligence aura 3 objectifs principaux :

- **Mieux connaître le potentiel du marché**
Être capable d'identifier les opportunités instantanément grâce à un accès rapide à des indicateurs clés (taux de pénétration, présence de la concurrence, informations immatriculations prospects...) et ainsi améliorer la réactivité de Volkswagen Group Fleet Solutions
- **Créer un processus de fidélisation et de prospection**
Identifier clairement et rapidement les besoins clients en terme de flotte en fonction de la situation de leur entreprise. Mais aussi être capable d'être plus efficace dans la démarche de prospection, déceler les opportunités rapidement, et être le premier à les saisir.

Secteur	Constructeur Automobile
Siège	Villers-Cotterêt (02)
Effectif	17 500
CA	6 milliards €
Solution	Access Insight Cloud
Nombre d'utilisateurs	20





«Les mots clés pour nous étaient simplicité, flexibilité, autonomie, rapidité, Access Insight nous a permis d'obtenir cela »

Mathieu Danton,
Analyste Marketing CRM

• **Accompagner les forces de vente des partenaires dans leur prospection**

Offrir aux vendeurs une vision instantanée du marché et des opportunités selon leur secteur et à travers les 5 marques de Volkswagen. Mais aussi optimiser leurs efforts de prospection grâce à une connaissance approfondie des entreprises sur leur zone de chalandise.

En plus de permettre d'atteindre ces trois objectifs, l'outil mis en place devra être simple d'utilisation car il sera mis à disposition de personnes sans connaissances techniques.

Le choix

Volkswagen s'est tourné vers la solution de BI agile Access Insight. L'outil réunit en effet les critères d'adoption des utilisateurs tout en permettant une mise en place simple et sécurisée, s'intégrant facilement aux systèmes existants :

- **Simplicité d'utilisation** et interface ergonomique qui a su séduire les utilisateurs sans connaissances techniques
- **Gestion des utilisateurs centralisée** pour permettre un contrôle total sur les droits d'accès (environnement utilisateurs vs administrateur)
- **Flexibilité et rapidité** de mise en place (3 mois)

La solution

Access a proposé sa solution de business intelligence agile Access Insight en mode « Cloud » pour répondre à la demande de déploiement rapide de Volkswagen.

Access garantit également un hébergement des données en France pour un respect des réglementations concernant les données publiques.

Implémentation

Les tableaux de bord interactifs « FleetLiveBusiness » ont été mis à disposition des utilisateurs en 3 mois. La solution permet de compiler les données provenant de 3 sources majeures : la base publique des immatriculations, les données de connaissances marketing internes et les données entreprises, acquises par Volkswagen, qui permettent d'enrichir les informations sur les prospects et les clients.

L'outil est directement disponible sur l'extranet Volkswagen Group Fleet Solutions, permettant un accès facile pour les utilisateurs par le menu de l'environnement VGF.

Les résultats

Un meilleur pilotage des actions marketing

L'utilisation d'Access Insight permet d'identifier les opportunités à grande échelle mais aussi de creuser pour connaître les particularités de chaque entreprise et ainsi personnaliser les actions.

Une optimisation de la prospection des forces de vente des partenaires

Grâce à un accès instantané aux informations concernant leur secteur, les vendeurs identifient rapidement où concentrer leurs efforts pour leur démarche de prospection.

Le pouvoir d'analyse donné aux forces terrain

Les vendeurs sont maintenant totalement autonomes dans l'analyse de leur marché. L'accès aux données est immédiat et l'outil leur permet de filtrer les informations pour obtenir la réponse à leurs questions et pouvoir préparer leurs rendez-vous sans dépendre d'une tierce personne.

« L'accès instantané à des analyses ciblées représente un vrai gain de performance et de réactivité pour Volkswagen Group France »

Résumé

L'outil de business intelligence agile d'Access Insight a permis de mettre en oeuvre le projet de tableaux de bord interactifs de Volkswagen Group Fleet Solutions en un temps record. Les vendeurs, mais aussi le service marketing, accèdent maintenant aux informations clés sur leur marché et leurs prospects instantanément, ce qui permet de garantir la réactivité de l'entreprise dans sa stratégie commerciale et lui donne un réel avantage compétitif.

T: 01 44 10 41 80 E: contactsFR@theaccessgroup.com W: www.theaccessgroup.fr

A propos d'Access Insight

La solution de business intelligence nouvelle génération d'Access permet aux décideurs d'analyser rapidement les performances de leur activité, d'identifier les problèmes et de déceler les opportunités en temps réel. Son côté "user-friendly", son interface mobile, ses fonctions collaboratives et ses performances font de la solution un outil adapté aux besoins actuels des utilisateurs.