

## Meilleures pratiques du concessionnaire

RepairLink® peut vous aider à augmenter vos ventes de pièces d'origine, à sauver du temps avec une augmentation de l'efficacité et à améliorer les relations avec vos clients. Ces meilleures pratiques peuvent vous aider à devenir un concessionnaire de choix auprès des réparateurs de camions.

### Commercialisez aux clients

- Distribuez des prospectus qui expliquent les rabais.
- Créez une messagerie indiquant que les commandes RepairLink auront la priorité.
- Demandez aux représentants des ventes de rendre visite aux clients et de leur montrer comment utiliser RepairLink.
- Utilisez des autocollants de RepairLink sur chaque facture.
- Offrez des promotions aux clients qui commandent via RepairLink.



Pour les modèles et les prospectus, visitez le MRC.



### Amplifiez votre service à la clientèle

- Informez vos clients que les commandes RepairLink auront la priorité
- Configurez de nouvelles notifications pour les commandes en ligne et répondez-y rapidement (endéans 5 minutes). Les clients se soucient du service avant tout.
- Appelez et confirmez avec les clients pour leur faire savoir que la commande a été reçue.
- Soyez cohérent dans la livraison
- Amenez les clients qui cherchent les images vers RepairLink afin qu'ils puissent choisir les bonnes pièces nécessaires au lieu de les expliquer par téléphone.

### Optimisez votre investissement

- Configurez la tarification des clients et soyez concurrentiel.
- Invitez régulièrement vos clients à utiliser RepairLink pour commander toutes les pièces.
- Configurez la Protection de la Marge Brute.
- Utilisez RepairLink pour voir ce que les clients recherchent
- Contactez les clients qui naviguent le site, demandez-leur ce dont ils ont besoin



**Vous ne savez pas par où commencer? Visitez [OEConnection.com/Navistar](http://OEConnection.com/Navistar)**