

CONNECTIVITE Par Gredy Raffin, le 28/09/2017

Mapping Control lance MonClientConnecté

Vingt concessionnaires participent à la phase pilote de la prochaine application de Mapping Control. Elle permettra de conserver un lien permanent avec le conducteur du véhicule.

Ils avaient été parmi les premiers à évoquer le concept dans nos colonnes, il y a plusieurs années, par la voie de leur directeur marketing de l'époque, **Philippe Oliva**. Les développeurs de Mapping Control sont parvenus à leur fin, en lançant l'application MonClientConnecté. Il s'agit d'un service en marque blanche de

marketing direct et de fidélisation associé aux véhicules et à son conducteur, dédié aux professionnels de l'automobile.

Ils sont déjà vingt concessionnaires et un réparateur agréé à avoir souscrit au programme, dans le cadre de la phase de pilotage, a fait savoir Mapping Control dans son communiqué. MonClientConnecté regroupe un portail Web pour les professionnels et une application mobile dans la main des utilisateurs. Un ensemble qui s'attache à collecter la donnée, l'analyser et en ouvrir l'exploitation opportune. De son côté, le conducteur profite d'une panoplie de services télématiques et géolocalisés (assistance, entretien, localisation, navigation, après-vo...).)

Les beacons font leur apparition

Mapping Control a concrétisé un cahier des charges qui ne fait pas de distinction entre les véhicules neufs et ceux d'occasion. MonClientConnecté propose donc aux professionnels et à leurs clients trois types de connectivité au choix, avec ou sans installation de boîtier. Outre le traditionnel boîtier fixe communicant (carte SIM intégrée), bien connu du modèle économique de Mapping Control, en qualité de spécialiste de la gestion de flotte, la technologie des Beacon fait son apparition. Inédit. Au deux premiers niveaux de gamme, le choix se fera entre IBeacon et IBeacon OBD. Si la première solution ne remonte que le kilométrage dans l'application via le Bluetooth, la seconde – branchée sur l'OBD – détecte en plus les codes défaut ciblés (système de refroidissement, climatisation, boîte de vitesses, système d'alimentation...).



Au travers de la plateforme, les concessionnaires pourront adresser des campagnes marketing ciblées. MonClientConnecté a également fait l'objet de la mise en place d'un centre d'appel, One'Click Access, qui gère l'assistance du client.