



Décision Atelier > Après-Vente > Services

Mapping Control veut fidéliser les conducteurs avec Mon Client Connecté

Publié le 26 septembre 2017 par Saïda DJERRADA.

Le spécialiste du véhicule connecté Mapping Control propose aux réseaux de distribution et de réparation de fidéliser leur clientèle grâce à la solution Mon Client Connecté. Actuellement à l'essai, le concept permet de recueillir, avec l'accord de l'automobiliste, divers types de données liées à son véhicule. Reste à savoir si le client trouvera son intérêt à partager ces informations personnelles.



Mapping Control présentera sa solution lors du prochain Salon Equip Auto.

Mapping Control a développé la solution **Mon Client Connecté** afin de permettre aux acteurs de la profession de récupérer diverses données sur leur client par le biais d'un portail web.

Pour ce faire, l'automobiliste peut choisir trois modes de connexion lui permettant de délivrer trois niveaux d'information. **IBeacon**, basé sur la technologie Bluetooth, permet de collecter uniquement les données liées au kilométrage du véhicule. La version **IBeacon OBD**, elle, renseigne sur la conduite et diverses informations OBD, tandis que le **boîtier fixe Sim** permet de remonter le kilométrage et une analyse précise de la conduite ainsi que la géocalisation du véhicule en cas de vol. Cette dernière option nécessite l'installation dudit boîtier, alors que les modes de connexion IBeacon sont accessibles simplement après téléchargement de l'application « Ma voiture connectée » par le client.

Générer des campagnes de marketing ciblées

L'objectif de la solution est d'offrir aux professionnels la possibilité de maintenir une relation étroite avec leur clientèle dans l'optique d'**analyser, trier et segmenter les données** pour générer des campagnes de marketing ciblées. Du côté de l'automobiliste, l'application lui permet notamment d'accéder à des services comme l'indication des parkings et des stations de carburant les plus proches et les moins chers, ou encore le service eCall. Mais c'est surtout la possibilité d'avoir un « carnet de santé » du véhicule. **Encore faut-il vouloir partager ses données en échange...** En effet, même si Mon Client Connecté permet d'opter pour des solutions non intrusives (*via* les solutions Ebeacon), l'utilisateur doit accepter d'être la cible d'opérations marketing pour pouvoir bénéficier de divers services.

Mapping Control, qui présentera sa solution lors du prochain Salon Equip Auto, teste actuellement Mon Client Connecté dans 20 concessions ainsi que dans un centre de réparation auto. L'entreprise prévoit de commercialiser son application dès le mois d'octobre 2017.