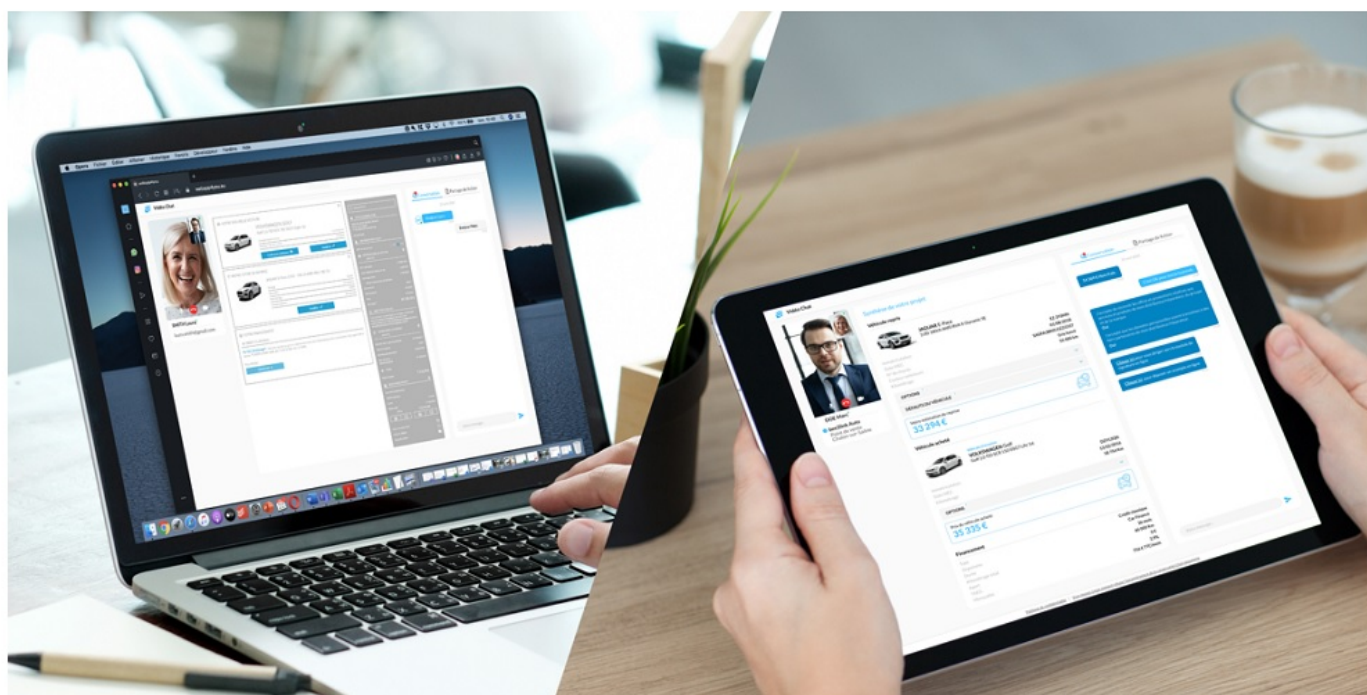


**SERVICES** Par Gredy Raffin, le 20/05/2020

Par le biais de l'interface de Bee2Link, les commerciaux vont pouvoir entretenir une relation à distance avec les clients en phase d'achat.

## Bee2Link ouvre son poste vendeur au sans contact

**Promoteur de la digitalisation des points de vente automobile, l'éditeur a enrichi sa solution d'une fonction qui aide à réaliser un parcours de vente sans rencontre physique. Le périmètre s'élargira avec le temps.**

Dans l'urgence, on procède avec les moyens du bord. Ensuite, on s'équipe de

systèmes plus appropriés. Tel pourrait être le discours tenu par les représentants de Bee2Link alors que l'entreprise de services numériques vient d'enrichir sa solution de poste vendeur d'une fonctionnalité permettant de proposer aux clients des concessions un parcours d'achat sans contact physique. *"Durant la crise, les distributeurs ont utilisé les outils du marché, comme Teams ou Zoom, nous venons en remplacement avec une réponse plus en ligne avec leurs besoins"*, explique une porte-parole du groupe fondé par **Xavier Cotelle**.

Aucun changement en profondeur, car il n'est pas nécessaire d'ajouter un énième module. Bee2Link a simplement prévu un nouveau bouton qui ouvre alors une connexion directe avec le client à l'autre bout de la ligne. Le commercial peut alors proposer une conférence avec ou sans caméra et un système de messagerie en temps réel afin d'échanger. Ce qui ne change pas des outils de visioconférence. L'innovation tient surtout dans l'intégration directe d'outils métier, de sorte à pouvoir partager des informations, de la documentation et des contrats que l'acheteur pourra signer virtuellement de manière sécurisée.

*"Il n'y a besoin d'aucune compétence technique spécifique, assure-t-on chez l'éditeur. L'interface a été pensée pour être la plus intuitive possible"*. Une interface qui prévoit notamment la possibilité de réaliser des configurations de véhicules, de consulter les stocks de VN et VO disponibles ou encore de procéder aux premières étapes d'une estimation de reprise. *"L'intérêt étant qu'il n'est plus nécessaire de naviguer entre les systèmes, tout a été connecté"*, achève-t-on l'argumentaire chez Bee2Link.

Ce parcours sans contact ne sera pas facturé aux concessionnaires. Il faut cependant prévoir des frais supplémentaires pour la signature électronique et la gestion du versement des acomptes. *"Nous avons étudié les solutions existantes en France et aux Etats-Unis et nous sommes les seuls à avoir réussi un tel niveau d'intégration des données logées dans les systèmes informatiques de la concession"*, salue-t-on le travail des développeurs. Ils ont néanmoins encore du pain sur la planche. A l'automne, il est notamment prévu de relier ce parcours sans contact à l'après-vente, via MecaPlanning, devenue filiale du groupe en 2019. Ce qui sera une étape vers d'autres enrichissements. En effet, il y a fort à parier que la livraison à domicile se démocratisant, elle constituera un des futurs éléments

## SUR LE MÊME SUJET

### **eKonsilio fait entrer la visio en concession**

Le spécialiste de la gestion de leads ajoute un système de visioconférence à son catalogue.



En complément du téléphone, il doit faciliter les interactions entre les clients et les vendeurs.