

# Analyse des secteurs de vente

## MERCEDES-BENZ VI LILLE

*« Je cherchais un logiciel de géomarketing efficace et facile d'utilisation. Map&Market/Analyst s'est tout de suite imposé comme le produit le plus intéressant et le plus performant. »*



Mireille DUBART, Coordinatrice Autoline chez Mercedes Benz VI Lille

### **Mercedes-Benz VI Lille**

Filiale de Mercedes-Benz, Mercedes-Benz VI Lille est répartie sur trois sites dans le Nord de la France : en banlieue de Lille, de Valenciennes et à Maubeuge. Son activité principale est la commercialisation de véhicules professionnels neufs mais Mercedes-Benz VI Lille gère également la vente de véhicules d'occasion, de pièces détachées et la réparation.

Mercedes Benz VI Lille a choisi d'analyser l'offre du marché de la région Nord avec l'outil PTV Map&Market/Analyst.

### **Géomarketing et potentiel financier**

Afin d'optimiser sa réflexion stratégique Mercedes-Benz VI Lille a choisi de créer un nouvel outil marketing en charge de

l'analyse des potentiels financiers de chaque site. Pour obtenir des résultats rapidement, la filiale Mercedes-Benz s'est immédiatement tournée vers un logiciel de géomarketing et a évité la solution des outils "maisons" qui permet d'accélérer l'analyse des potentiels géographiques concernant les nouveaux produits à venir.

Après une rapide consultation des solutions cartographiques du marché, et la découverte d'une antériorité des produits PTV Loxane chez Mercedes-Benz (Mercedes-Benz France, maison-mère, utilise déjà PTV Map&Market), Mercedes-Benz VI Lille opte pour le logiciel PTV Map&Market/Analyst.

*"La base de fichier clients existe depuis environ un an et demi et elle est beaucoup utilisée par les vendeurs. Mais il manquait un outil d'analyse de marché*

*pour harmoniser les chiffres d'affaires par canton", commente Mireille DUBART, Coordinatrice Autoline chez Mercedes VI Lille.*

### **Prise en main du logiciel**

Le logiciel PTV Map&Market est installé sur un seul poste utilisateur avec une carte France urbaine. L'utilisateur du logiciel a bénéficié d'une formation personnalisée pour maîtriser efficacement les fonctionnalités du logiciel par le biais d'exercices pratiques et concrets.

Mireille Dubart souligne également l'efficacité de l'équipe support : *" la hotline est très performante et très réactive !"*



**Société** : Mercedes-Benz VI Lille

**Activité** : Distributeur & réparateur agréé véhicules industriels

**Effectif** : 123 personnes

**Implantation** : Région Nord

**Solution PTV Loxane** : Map&Market/Analyst

### Un logiciel pratique et pertinent

*"L'utilisation d'un logiciel de géomarketing est tout nouveau pour nous, nous ne l'exploitons pas encore au maximum de ces capacités. Mais j'apprécie d'ors et déjà la rapidité d'exécution du logiciel et ses qualités de visualisation cartographique précise. D'un simple clic je peux ajuster manuellement mes données et modifier les scénarios avec un affichage immédiat des résultats. L'étude et la stratégie de marché sont donc vraiment facilitées", explique Mireille Dubart.*

*"Les résultats sont tellement satisfaisants que j'ai déjà fait remonter l'information auprès du siège du groupe pour que les autres filiales prennent*

*connaissance de ce logiciel et puissent l'utiliser", conclue Mireille Dubart.*