

www.apres-vente-auto.com
Pays : France
Dynamisme : 2

Page 1/2

[Visualiser l'article](#)

Avec AD Connect, Réseau AD s'attaque à la clientèle des pros

Mis sur pied en partenariat avec **Optimum Automotive**, le Réseau AD lance AD Connect, un service positionné pour séduire les gestionnaires de grandes flottes VL et VUL, mais aussi aux TPE, artisans ou professions libérales...



Le réseau AD se positionne encore un peu plus sur le marché des professionnels. Après des accords grands comptes, voici en effet que le réseau multimarque d'Autodistribution lance une nouvelle offre baptisée AD Connect. Celle-ci propose aux gestionnaires de flottes un service de maintenance VIP, avec des prestations à tarifs préférentiels (jusqu'à -25 %) sur des opérations mécaniques «au forfait» et sur les pneumatiques.

C'est aussi une offre de services véhicules connectés permettant de réduire les coûts d'usage, jusqu'à 125 euros par mois et par véhicule. Le dongle branché sur le véhicule permet en effet une remontée d'information à même d'anticiper les pannes et donc de favoriser l'entretien préventif des véhicules de la flotte. « AD Connect est une solution clé en main pour les gestionnaires de flottes automobiles leur permettant de maîtriser les coûts d'usage et d'entretien des véhicules en bénéficiant de l'expertise des garages AD Expert », explique le réseau.

Pour tous les clients pros

« Avec AD Connect, nous offrons une qualité de service et des prestations à haute valeur ajoutée », précise Eddy Albert, responsable national Réseau AD Mécanique. Nous faisons une promesse forte aux gestionnaires de flottes, artisans et profession libérale, peu importe la taille du parc de véhicules : nous allons réduire le coût d'entretien et le coût d'usage de vos véhicules. Pour les garages AD Expert, l'offre AD Connect est un nouveau levier pour fidéliser et développer de nouveaux flux dans leurs ateliers ».

www.apres-vente-auto.com
Pays : France
Dynamisme : 2



[Visualiser l'article](#)

Voilà donc le réseau AD armé d'un outil permettant d'aller conquérir les grandes flottes. Au Pole de Prestation de Service de PHE dédié à ce type de contrats nationaux de faire ce travail de séduction. Mais aux adhérents AD eux-même de partir à l'assaut des "petites flottes" de proximité. Partout en France, quelque 413 500 VP et surtout 733 000 VU (hors PL et remorques) se disséminent en petites flottes de 1 à 9 véhicules. Des cibles prenables localement avec l'outil AD Connect...