The only way to succeed

H&Y Way

CHECKLIST GRATUITE · H&Y WAY

Checklist leads automobile : 20 points pour concessions, loueurs et garages

20 points pour capter et qualifier les demandes d'essai, de location ou d'entretien, et les suivre jusqu'à la vente.

20 points | 15 minutes | À imprimer ou remplir



Comment utiliser cette checklist

Vingt points concrets, classés en quatre étapes, pour vérifier votre visibilité, votre acquisition et votre organisation.

> **En pratique :** cochez un point seulement s'il est vrai aujourd'hui, pas s'il est prévu. Notez dans la colonne de droite qui s'en occupe ou ce qui manque. Comptez ensuite vos points par partie.

Votre score

01 · Être trouvé	… / 5
02 · Qualifier	… / 5
03 · Convertir	… / 5
04 · Fidéliser	… / 5
Total	**… / 20**

Comment lire le résultat

0 à 7	Les fondations sont à poser. Commencez par la partie où vous avez le moins de points.
8 à 14	Des bases existent. Traitez les points manquants partie par partie, sans ouvrir trop de chantiers.
15 à 20	Vous êtes bien structuré. Les gains viendront du pilotage fin et des tests réguliers.

> **Pour qui :** Concessions et distributeurs, agences de location courte et longue durée, garages et centres d'entretien, centres de lavage.

01 Être trouvé … / 5

- [ ] Chaque agence a une fiche Google complète .....
- [ ] Les avis sont demandés après chaque vente ou location .....
- [ ] Les modèles et offres ont leur page .....
- [ ] Le stock ou la flotte est consultable en ligne .....
- [ ] WhatsApp est accessible depuis chaque page .....

02 Qualifier … / 5

- [ ] Le formulaire demande modèle, budget et financement .....
- [ ] La reprise éventuelle est demandée .....
- [ ] Une réponse est envoyée rapidement .....
- [ ] La source de chaque demande est notée .....
- [ ] Les demandes sont attribuées automatiquement .....

03 Convertir ... / 5

- [ ] Chaque essai est confirmé et rappelé .....
- [ ] Une relance suit chaque essai .....
- [ ] Les devis sont relancés .....
- [ ] Les motifs de perte sont notés .....
- [ ] Le taux de transformation par vendeur est suivi .....

04 Fidéliser ... / 5

- [ ] Des rappels d'entretien sont envoyés .....
- [ ] Les clients reçoivent des offres ciblées .....
- [ ] Les clients de location sont recontactés avant la saison .....
- [ ] Les clients satisfaits sont invités à recommander .....
- [ ] Les données clients sont dans un outil de l'entreprise .....

The only way to succeed
H&Y Way

PROCHAINE ÉTAPE

Transformer vos points non cochés en plan d'action

Un associé de H&Y Way relit votre checklist avec vous pendant 30 minutes, gratuitement : vous repartez avec vos trois priorités et la façon de les traiter.

RÉSERVER MON DIAGNOSTIC OFFERT →

TÉLÉPHONE ET WHATSAPP
06 66 88 79 56

E-MAIL
contact@hy-way.org

BUREAU
Bd Zoubir, Imm E 135, 2ème étage, Bureau 7, Casablanca

EN LIGNE
https://hy-way.org/secteurs/automobile/

LA MÉTHODE H&Y WAY

01 Audit & modélisation
Diagnostic chiffré, priorités, plan d'exécution et budget cible.

02 Implémentation technologique
Environnement prêt à opérer, documenté et mesuré.

03 Capital humain
Équipes formées, rôles clairs, adoption suivie.

04 Suivi & amélioration
Tableau de bord, revues mensuelles, gains documentés.

© H&Y Way SARL