



Discover Group

Groupe automobile premium

Discover Group est un acteur majeur de la **distribution automobile premium**, spécialisé dans les marques **Volvo**, **Jaguar** et **Land Rover**.

Implanté en Savoie, Haute-Savoie et Isère, le groupe fait partie du groupe **Pautric**, **28e groupe automobile français**.

Reconnues pour leur expertise et leur excellence en satisfaction client, ses concessions devaient répondre à un défi clé : **optimiser la gestion et le suivi des leads afin d'améliorer leur taux de conversion**.

Défi

Gestion centralisée et performante des leads

Avec l'essor de la vente de véhicules d'occasion premium, Discover Group a été confronté à une **augmentation des demandes entrantes**, notamment issues de plateformes comme **La Centrale** et **Leboncoin**.

L'absence d'un **processus centralisé** rendait difficile :

⇒ La **traçabilité** des contacts et leur affectation aux équipes commerciales

⇒ Le **suivi en temps réel** du traitement des leads

⇒ L'**analyse et le pilotage** des performances commerciales



DISCOVER

group

L'enjeu était de mettre en place une **solution efficace permettant de maximiser la prise en charge des leads et d'optimiser leur transformation**.

Solution Carvivo

Outil structurant pour le développement commercial

Pour répondre à ces besoins, Discover Group a choisi de déployer **Carvivo Contact** dans ses concessions.

Ce choix s'est basé sur trois atouts majeurs du logiciel :

1. **Traçabilité complète des leads** entrants (appels, emails, leads plateformes VO et VN)
2. **Suivi en temps réel** pour piloter l'activité et optimiser la réactivité des équipes
3. **Logiciel ergonomique et simple d'usage** favorisant l'adoption rapide par les collaborateurs

Grâce à Carvivo, les leads sont désormais **centralisés, qualifiés et affectés aux commerciaux de manière fluide**.

Le Business Development Center (BDC) de Carvivo prend en charge les leads VO et VN constructeurs, garantissant ainsi un respect optimal des standards de marque.

Résultats obtenus

Optimisation de la performance commerciale

Les bénéfices du déploiement de Carvivo sont tangibles :

- **100% des leads pris en charge**, contre une perte significative auparavant
- **Respect des standards de traitement des leads des constructeurs**, assurant un meilleur suivi
- **Visibilité complète sur les performances des concessions**, facilitant l'analyse et la prise de décision

L'adoption de Carvivo a permis de :

- **Maximiser le taux de conversion** grâce à un suivi rigoureux et des relances automatisées
- **Gagner en efficacité commerciale** en structurant le parcours client
- **Offrir une expérience client améliorée** grâce à une réactivité accrue

Témoignages clients

« On avait beaucoup de leads qui provenaient de différentes sources, on avait du mal à centraliser, à traiter efficacement et à piloter l'activité. Carvivo nous a permis de structurer l'ensemble du processus. »

Matthieu Ropele, Responsable Marketing Discover Group

« Le bénéfice est de pouvoir analyser notre activité et voir la source de nos ventes. Cela nous permet d'optimiser notre stratégie commerciale. »

Guillaume Halden, Responsable Commercial VN VO

carvivo

Discover Group

Carvivo Contact

Collaboration Fructueuse pour un pilotage efficace

Grâce à Carvivo, Discover Group a su relever son défi en structurant la **gestion de ses leads** et en **améliorant son efficacité commerciale**.

En optimisant la prise en charge et le suivi des contacts, le groupe a pu **dynamiser ses ventes** tout en garantissant une **meilleure expérience client**.

Vous souhaitez optimiser la gestion de vos leads et améliorer votre taux de conversion ? **Contactez-nous** dès aujourd'hui pour découvrir comment Carvivo peut vous accompagner.



Nicolas Bailly, Président de Carvivo

