Comment envoyer et suivre un lead ?

Véhicule neuf : Olivia2

Volkswagen Insurance | Audi Insurance | SEAT INSURANCE | ŠKODA Insurance

1. Quel est votre rôle ?



Vous êtes un <u>apporteur de leads</u>

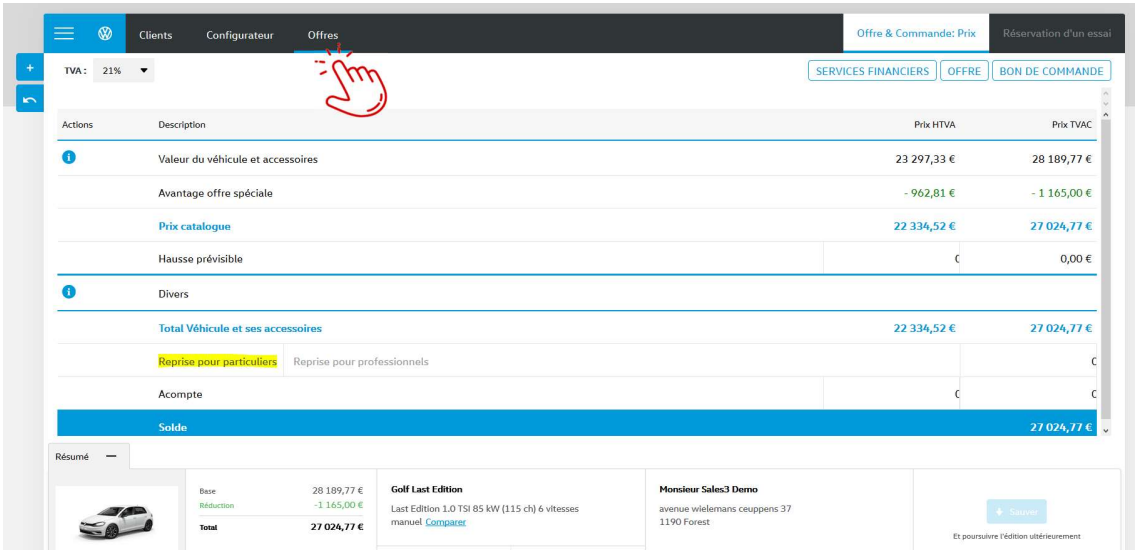
Votre rôle est de **proposer l'assurance exclusive de la marque** à vos clients. Pour **chaque bon de commande signé**, proposez l'assurance à votre client et **envoyez un lead qualitatif** à Actel.

Avantages ?

- Aucun souci administratif, votre concession est l'unique point de vente pour tous les services de la marque. Vous proposez une **solution de mobilité all-in** avec un **budget mensuel global**
- **Fidélisation** de vos clients à la concession
- En cas de sinistre, grâce à l'assurance de la marque, le client peut bénéficier de réparations de qualité dans votre concession
- Garantie d'utilisation de pièces de rechange d'origine

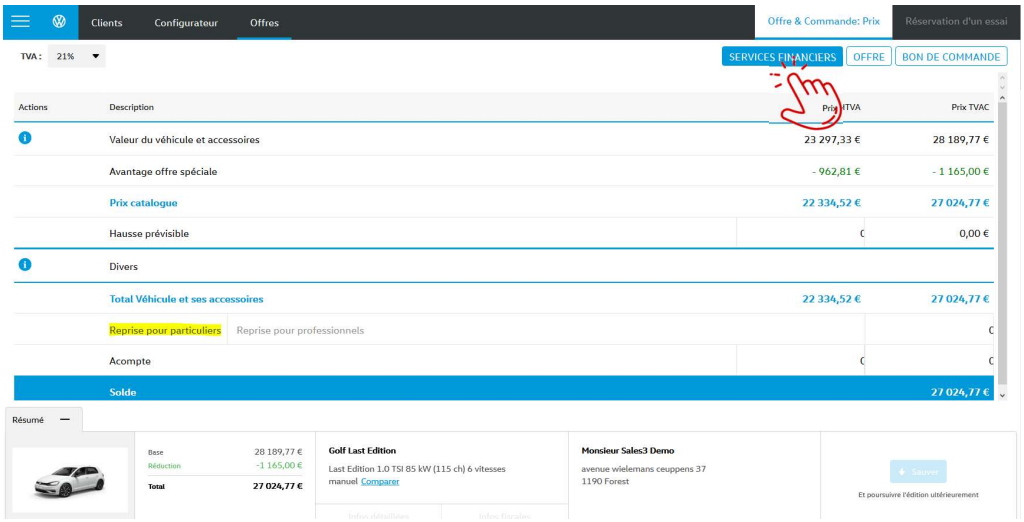
2. Comment faire une simulation d'assurance ?

Comme à votre habitude dans votre outil Olivia2, après avoir créé votre client, le processus de vente et configuré le véhicule selon les souhaits du client, cliquez ensuite sur l'onglet « Offres » :



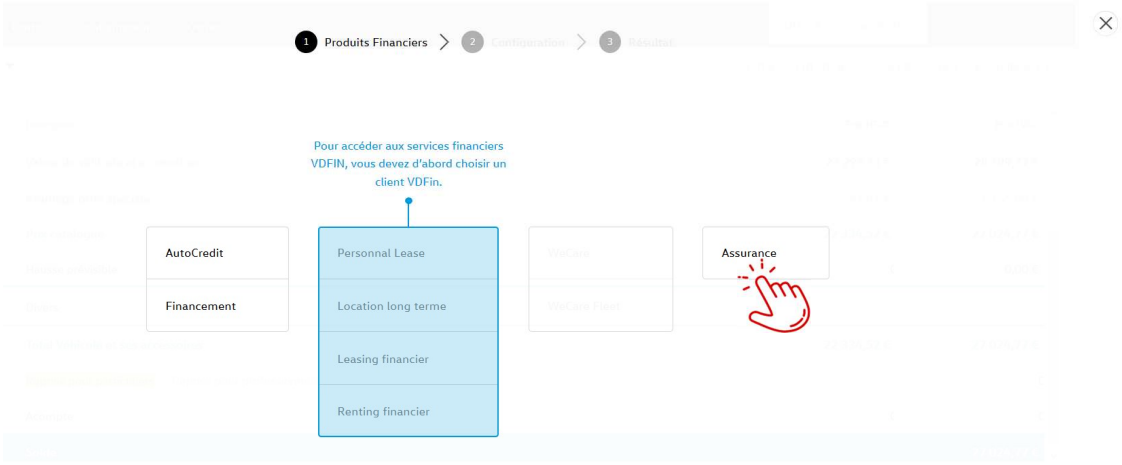
Étape 1 :

Cliquez sur le bouton « SERVICES FINANCIERS »



Étape 2 :

Cliquez sur le bouton « Assurance »



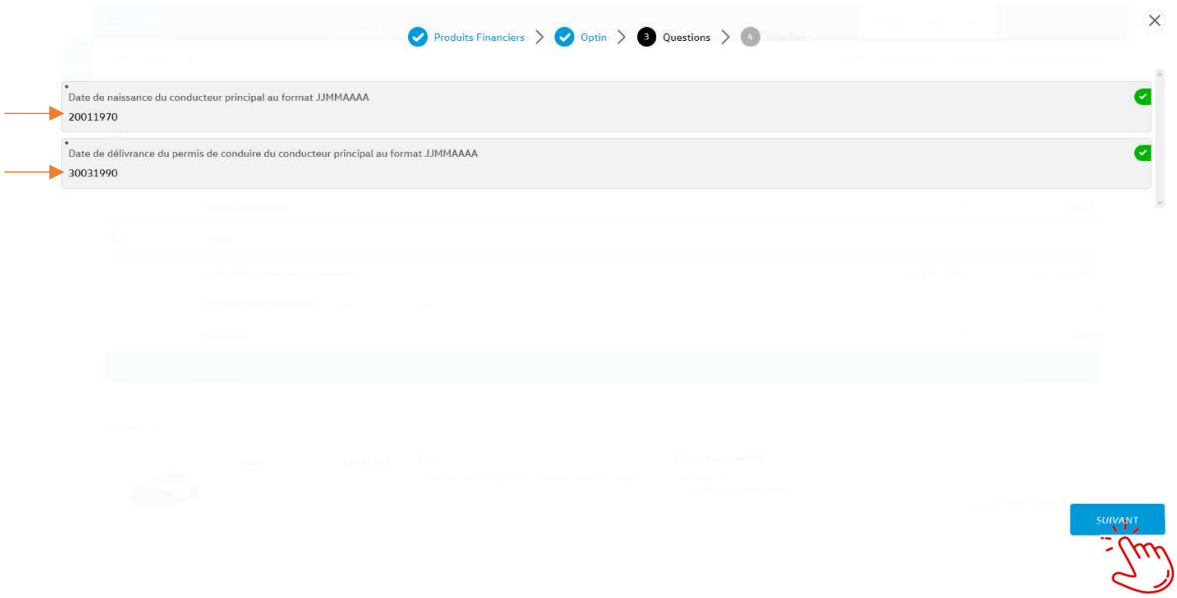
Étape 3 :

Demandez à votre client s'il est d'accord que ses données personnelles soient transmises à Actel afin d'être recontacté. Si le client vous confirme qu'il est d'accord, validez le bouton « accepter ces conditions ». Si le client n'est pas d'accord de transmettre ses données et d'être contacté par Actel, quittez cet écran en cliquant sur la croix en haut à droite, vous ne recevrez pas de simulation d'assurance.



Étape 4 :

Complétez la date de naissance et la date d'obtention du permis de conduire définitif du conducteur principal. La date du permis nous permet d'obtenir les années d'expérience de conduite du client et donc de remettre une simulation d'assurance la plus exacte possible.

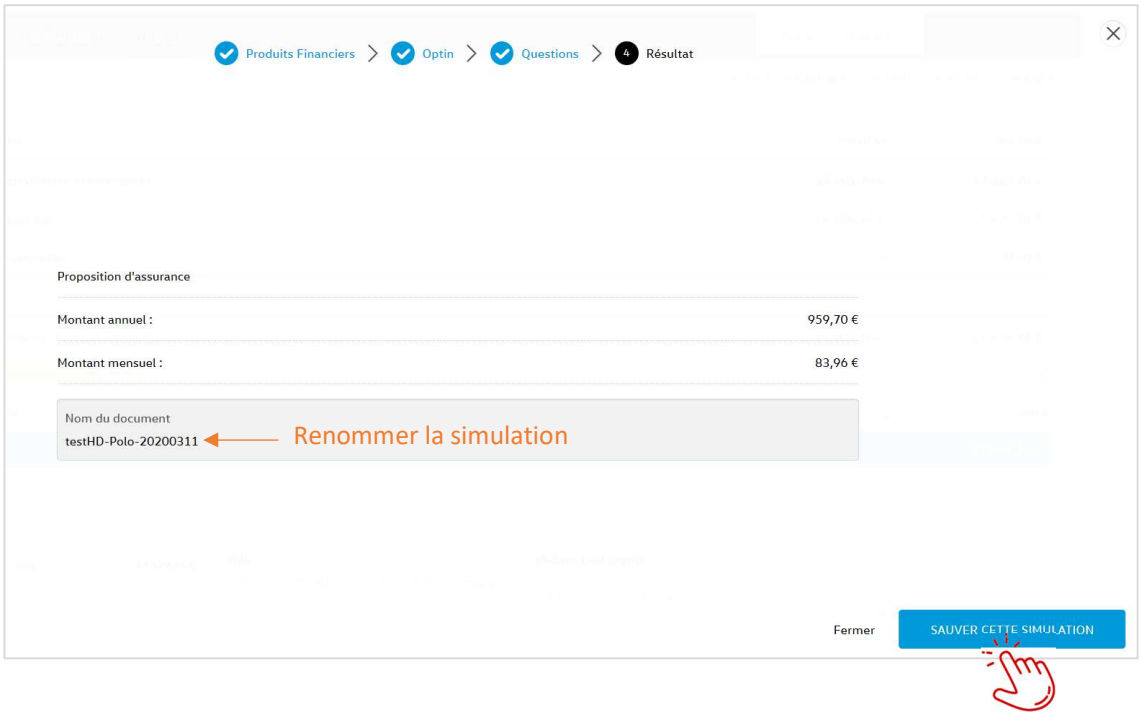


Étape 5 :

Vous obtenez une simulation d'assurance (Responsabilité Civile + Maxi Omnium Premium, 36 mois sans perte de valeur). Précisez à votre client qu'il s'agit d'un tarif indicatif qui ne prend, par exemple, pas en compte sa sinistralité. La réduction liée aux actions commerciales n'est pas appliquée dans cet écran, pour connaitre le prix avec réduction, il faudra télécharger la simulation d'assurance à l'étape suivante. Des frais de fractionnement sont appliqués au montant mensuel.

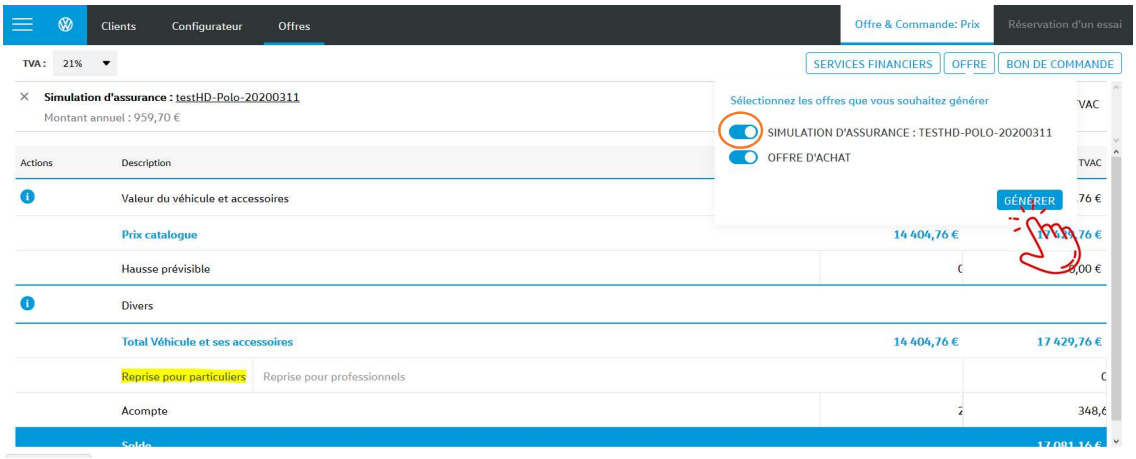
Vous avez la possibilité de renommer la simulation dans le champ « Nom du document ».

Après avoir communiqué le prix indicatif de l'assurance à votre client, cliquez ensuite sur « SAUVER CETTE SIMULATION »



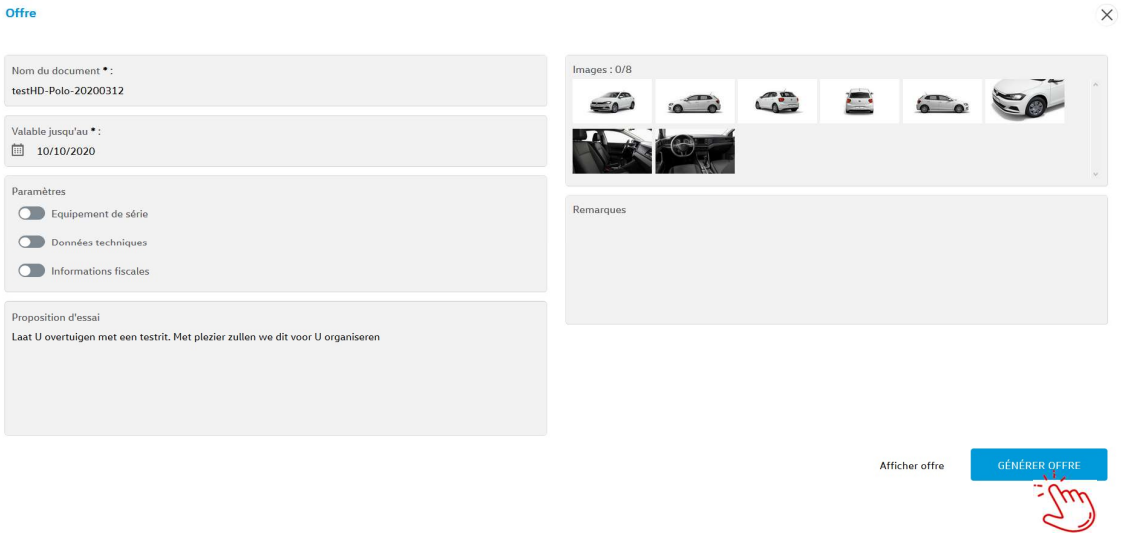
Étape 6 :

Cliquez sur le bouton « OFFRE » et ensuite, cliquez sur « GÉNÉRER » pour générer la simulation d'assurance et l'offre d'achat.



Étape 7 :

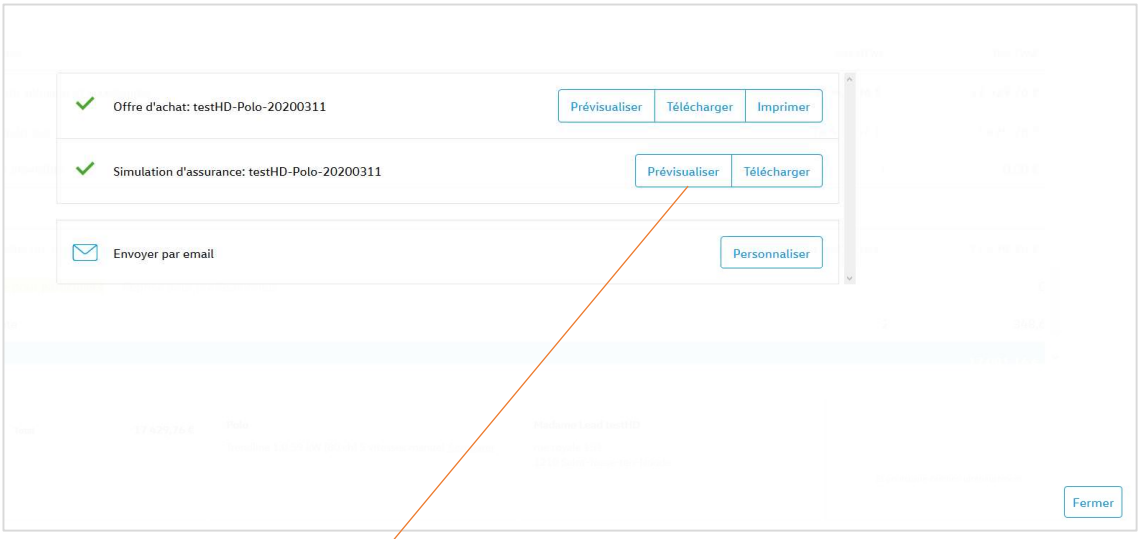
Complétez la date de validité de l'offre d'achat et cliquez sur « GÉNÉRER OFFRE »

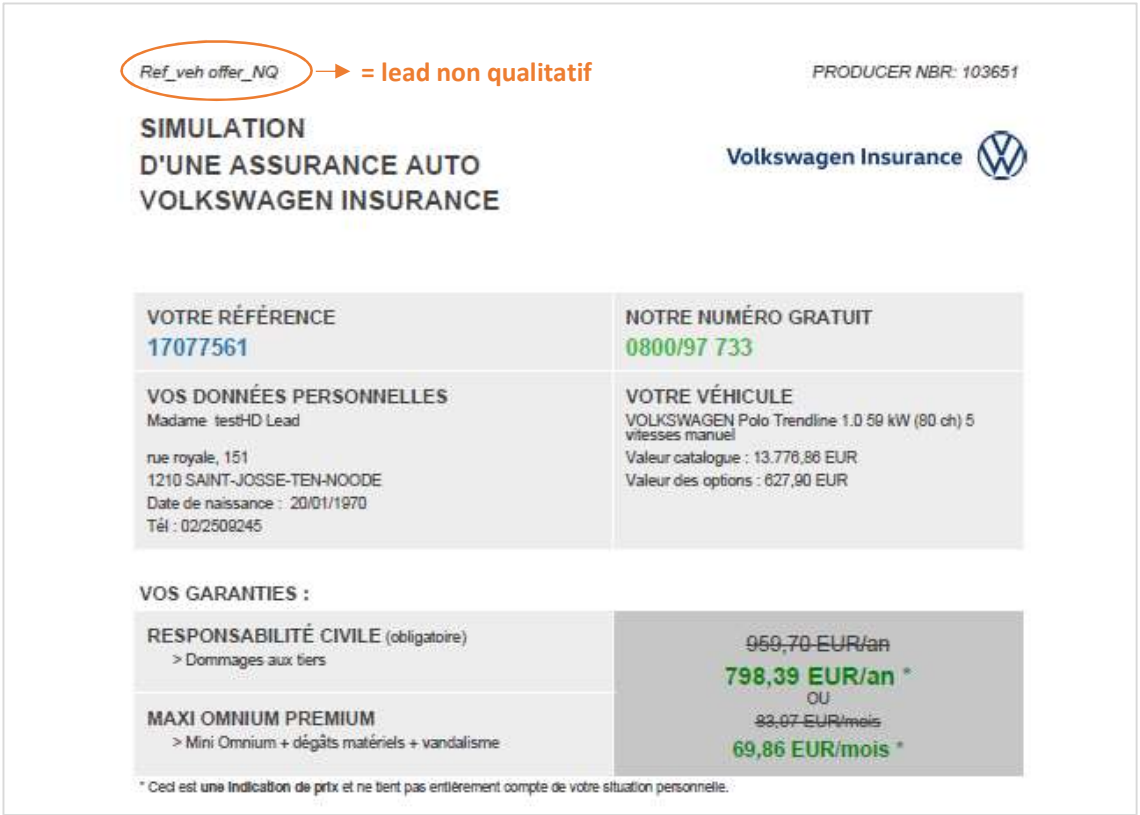


Étape 8 :

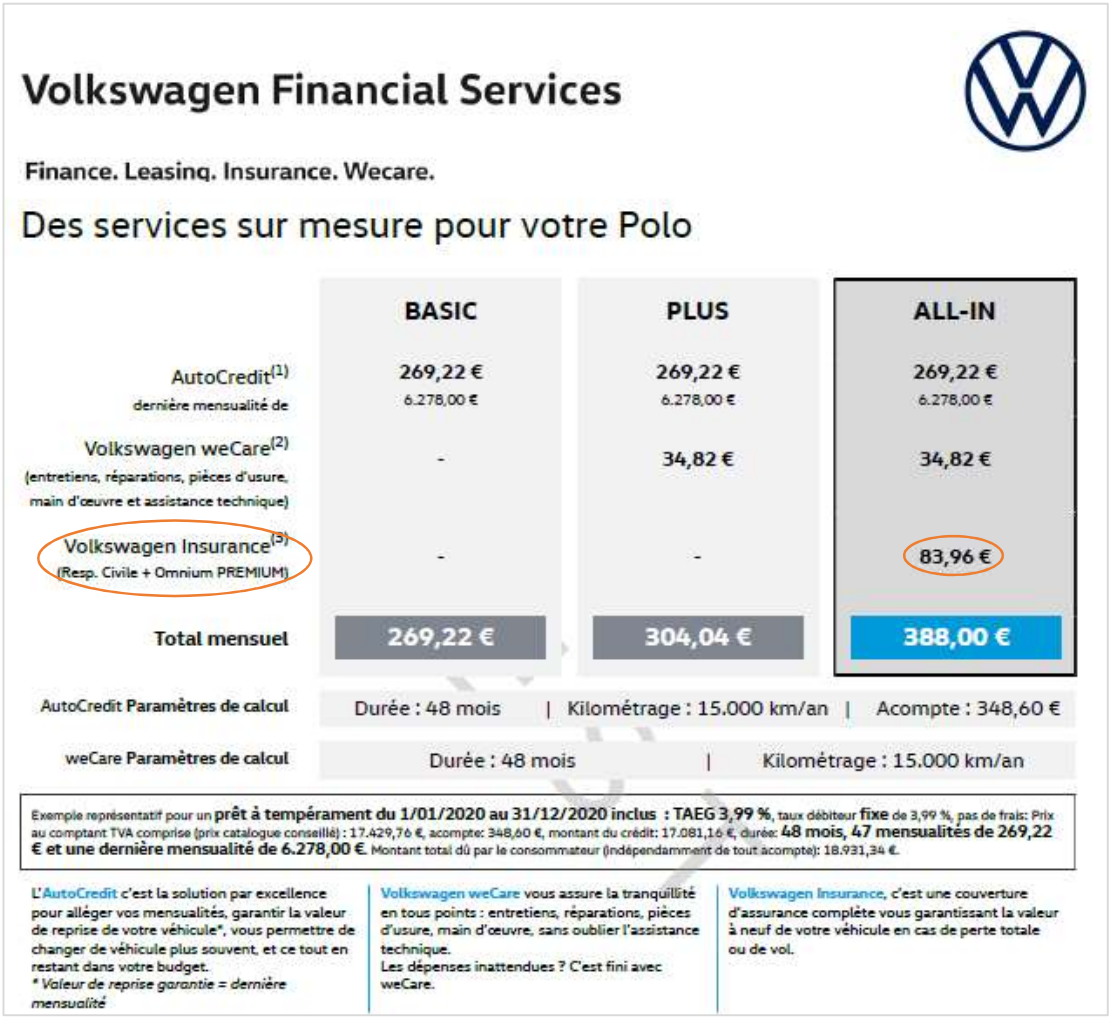
Dans cet écran, vous pouvez télécharger, imprimer et/ou envoyer par e-mail la simulation d'assurance.

À ce stade, il ne s'agit **pas d'un lead qualitatif** car le bon de commande n'est pas encore signé. Le contact center ne fera pas de suivi et votre client ne sera pas contacté.





À la dernière page de l'offre d'achat, vous trouverez l'offre All-in, un résumé des produits financiers dont l'assurance.



Volkswagen Financial Services

Finance. Leasing. Insurance. Wecare.

Des services sur mesure pour votre Polo

	BASIC	PLUS	ALL-IN
AutoCredit[1] dernière mensualité de	269,22 € 6.278,00 €	269,22 € 6.278,00 €	269,22 € 6.278,00 €
Volkswagen weCare[2] (entretiens, réparations, pièces d'usure, main d'œuvre et assistance technique)	-	34,82 €	34,82 €
Volkswagen Insurance[3] (Resp. Civile + Omnium PREMIUM)	-	-	83,96 €
Total mensuel	**269,22 €**	**304,04 €**	**388,00 €**
AutoCredit **Paramètres de calcul**	Durée : 48 mois | Kilométrage : 15.000 km/an | Acompte : 348,60 €		
weCare **Paramètres de calcul**	Durée : 48 mois | Kilométrage : 15.000 km/an		

Exemple représentatif pour un **prêt à tempérament du 1/01/2020 au 31/12/2020 inclus : TAEG 3,99 %**, taux débiteur **fixe** de 3,99 %, pas de frais: Prix au comptant TVA comprise (prix catalogue conseillé) : 17.429,76 €, acompte: 348,60 €, montant du crédit: 17.081,16 €, durée: **48 mois, 47 mensualités de 269,22 € et une dernière mensualité de 6.278,00 €**. Montant total dû par le consommateur (indépendamment de tout acompte): 18.931,34 €.

L'AutoCredit c'est la solution par excellence pour alléger vos mensualités, garantir la valeur de reprise de votre véhicule*, vous permettre de changer de véhicule plus souvent, et ce tout en restant dans votre budget.
** Valeur de reprise garantie = dernière mensualité*

Volkswagen weCare vous assure la tranquillité en tous points : entretiens, réparations, pièces d'usure, main d'œuvre, sans oublier l'assistance technique.
Les dépenses inattendues ? C'est fini avec weCare.

Volkswagen Insurance, c'est une couverture d'assurance complète vous garantissant la valeur à neuf de votre véhicule en cas de perte totale ou de vol.

Si vous n'avez pas effectué de simulation d'assurance lors de l'offre d'achat, un « teasing » invitant le client à consulter le site internet apparaitra sur le document services financiers. C'est pour cette raison que nous vous conseillons toujours de générer une simulation d'assurance lors de l'offre d'achat du véhicule. Dans le cas contraire, vous pourrez générer une simulation d'assurance lors du passage en « bon de commande ».



	BASIC	PLUS	ALL-IN
AutoCredit (1) dernière mensualité de	232,70 € 6.146,60 €	232,70 € 6.146,60 €	
Volkswagen weCare (2) (entretiens, réparations, pièces d'usure et main d'œuvre)	-	34,82 €	Découvrez notre offre complète d'assurance sur
Volkswagen Insurance (3)	-	-	www.volkswagen-insurance.be
Total mensuel avec dernière mensualité majorée	232,70 € 6.146,60 €	267,52 € 6.146,60 €	

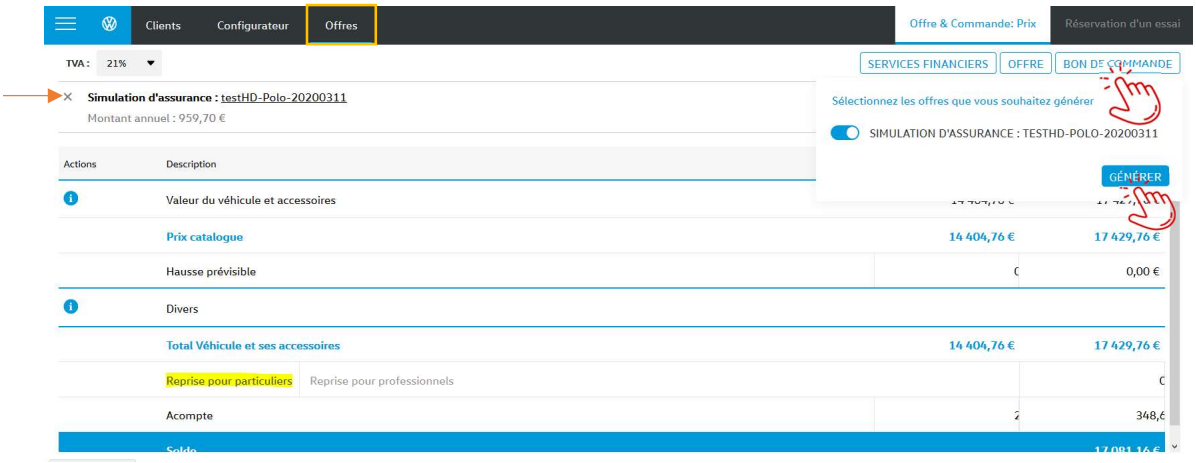
= pas de simulation d'assurance

3. Comment envoyer un lead qualitatif à Actel ?

Étape 1 :

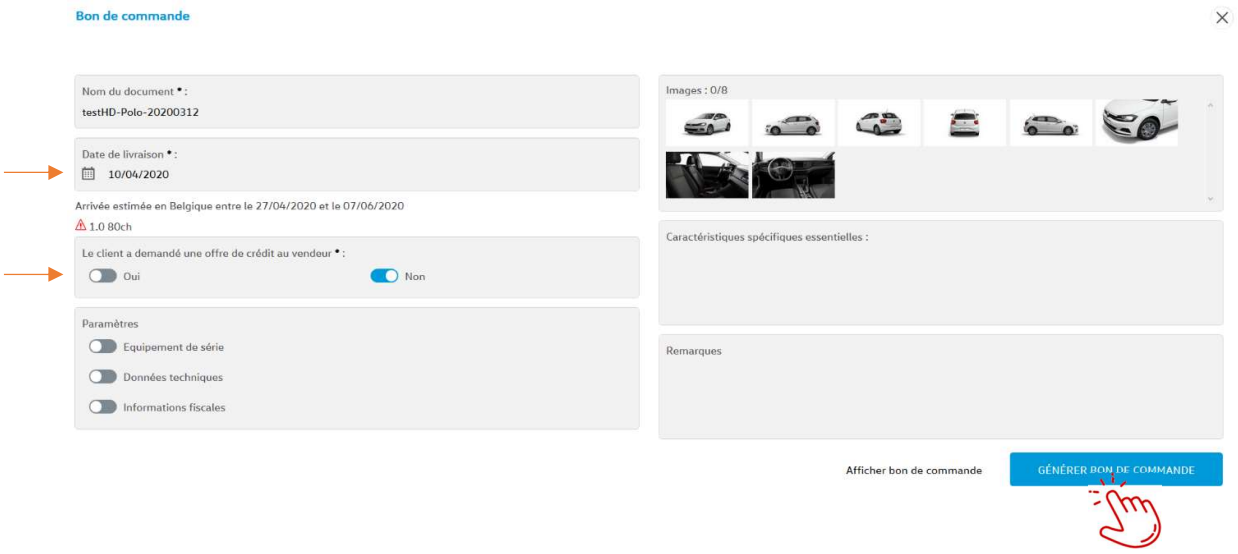
Dans l'onglet « Offres », cliquez sur le bouton « BON DE COMMANDE » et ensuite sur le bouton « GÉNÉRER ».

Si vous avez fait une simulation d'assurance juste avant de générer le bon de commande et que vous n'avez pas quitté le processus de vente entre-temps, celle-ci est sauvegardée et sera générée en même temps que le bon de commande.

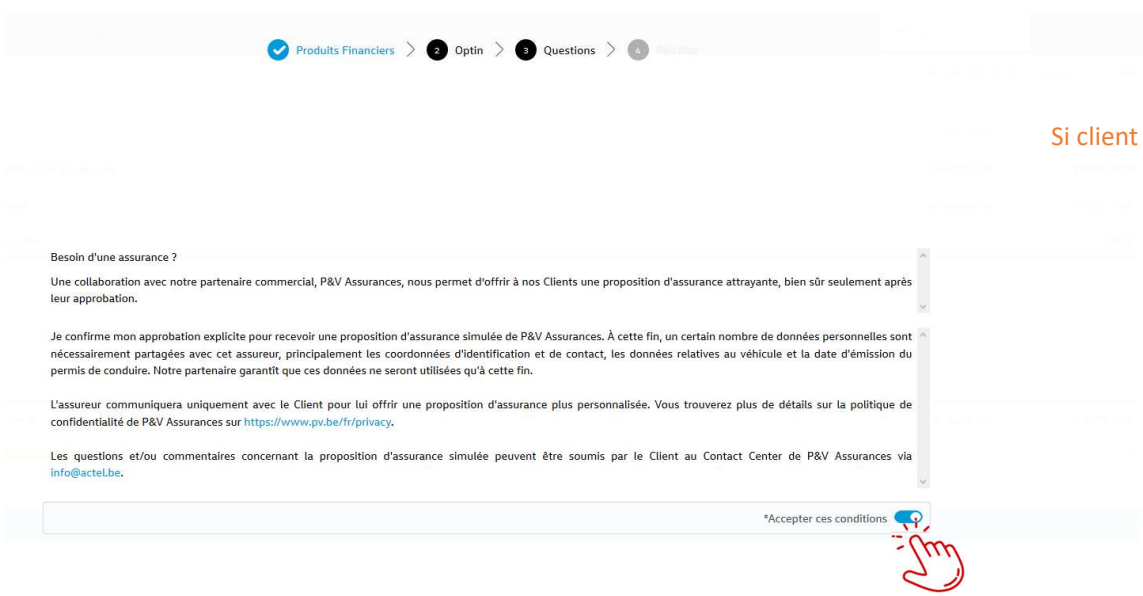


Étape 2 :

Complétez la date de livraison souhaitée et générez le bon de commande.

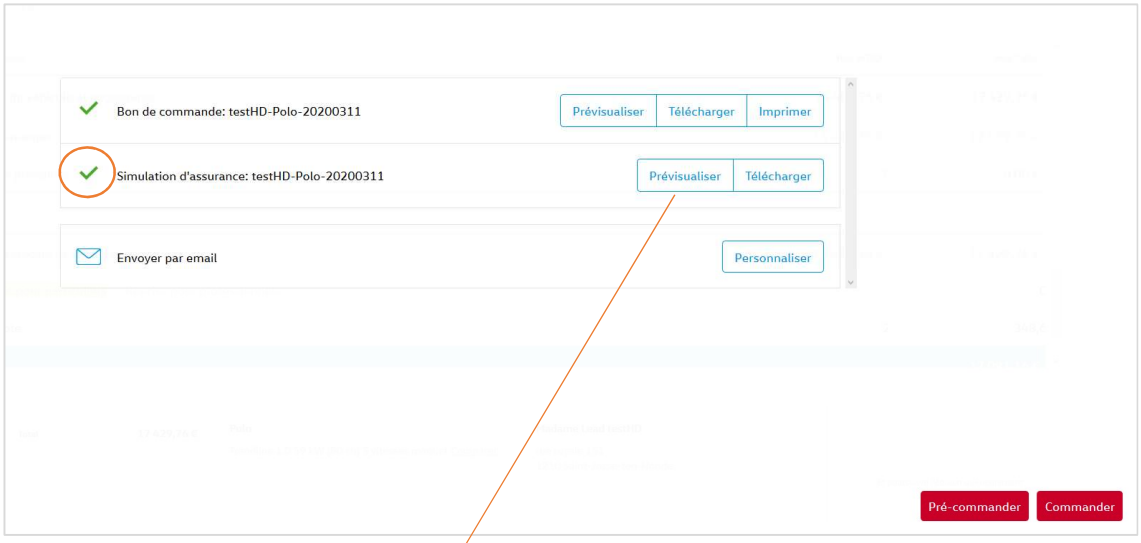


Si vous n’avez pas fait de simulation d’assurance ou que vous avez quitté le processus de vente entre-temps, vous serez redirigé automatiquement vers les écrans « simulation d’assurance » avant de pouvoir générer le bon de commande. Cette étape vous permet de ne pas oublier d’envoyer votre lead qualitatif pour chaque bon de commande.

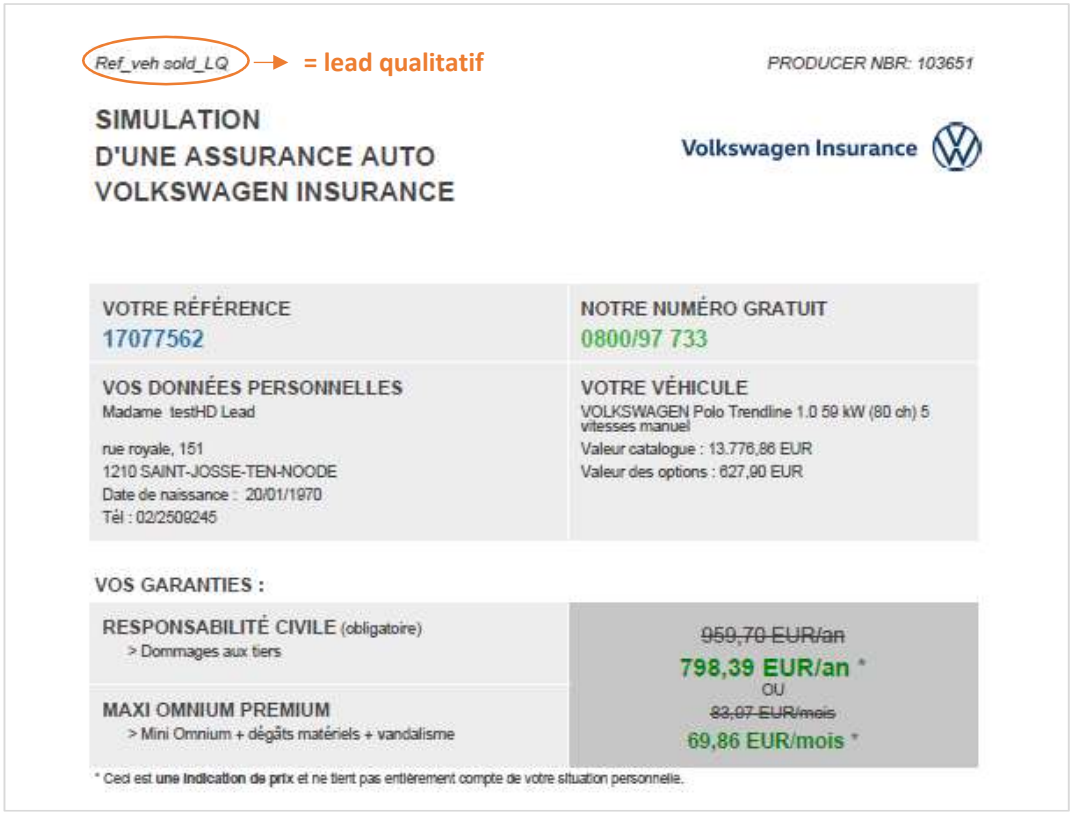


Étape 3 :

Votre lead qualitatif a bien été transmis à Actel. Imprimez ou envoyez par e-mail la simulation d’assurance à votre client. Le Contact Center d’Actel contactera votre client dans les plus brefs délais afin de lui remettre une offre personnalisée sur-mesure. Vous pouvez à présent continuer la commande de votre véhicule.



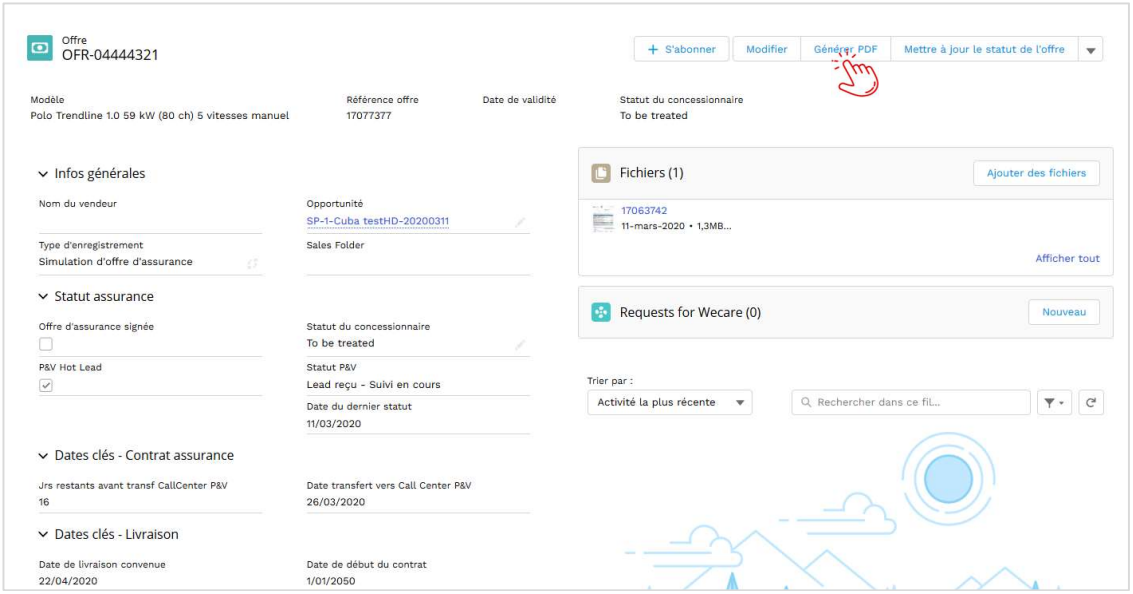
Pour vous assurer qu'un **lead qualitatif** a été transmis, prévisualisez la simulation pour vérifier la référence.



4. Comment retrouver un lead et le suivre dans l'outil Cuba ?

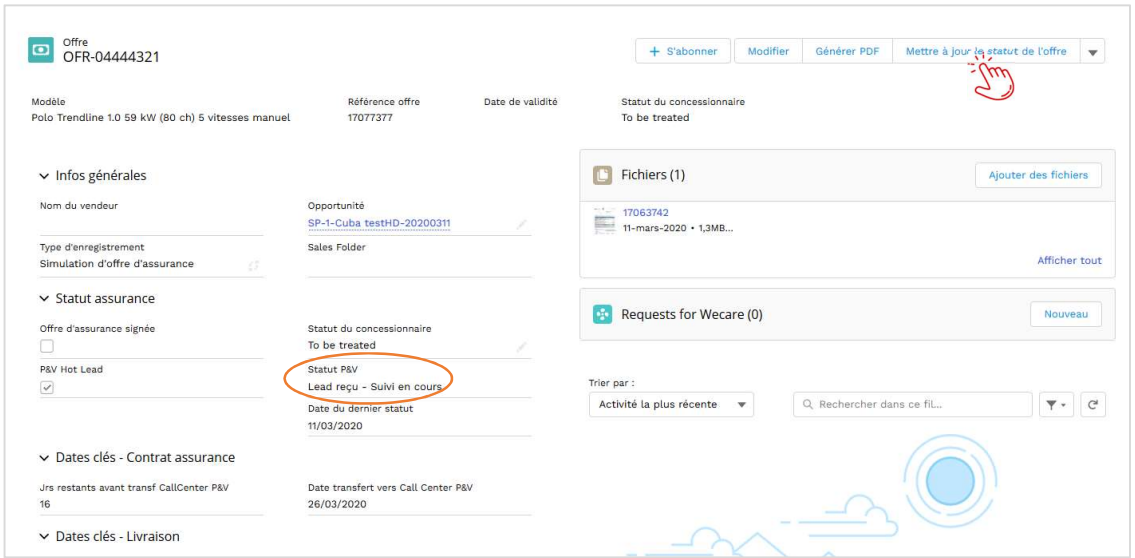
Retrouver une simulation d'assurance

Vous avez la possibilité de retrouver et télécharger une simulation dans le processus de vente en CUBA. Sélectionnez la simulation que vous souhaitez télécharger dans la section « offre » et cliquez ensuite sur « Générer PDF ».



Suivre le statut d'un lead

Vous pouvez faire le suivi d'une proposition d'assurance uniquement pour un véhicule commandé. Sélectionnez la simulation dans la section « offre » du processus de vente et cliquez ensuite sur « mettre à jour le statut de l'offre ». Consultez le statut dans le champ « Statut P&V ».

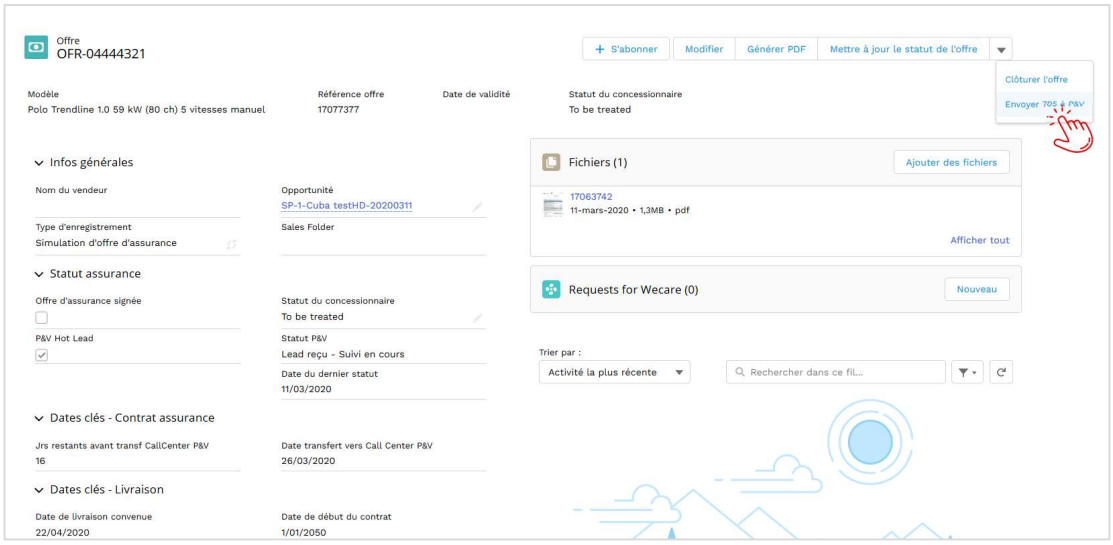


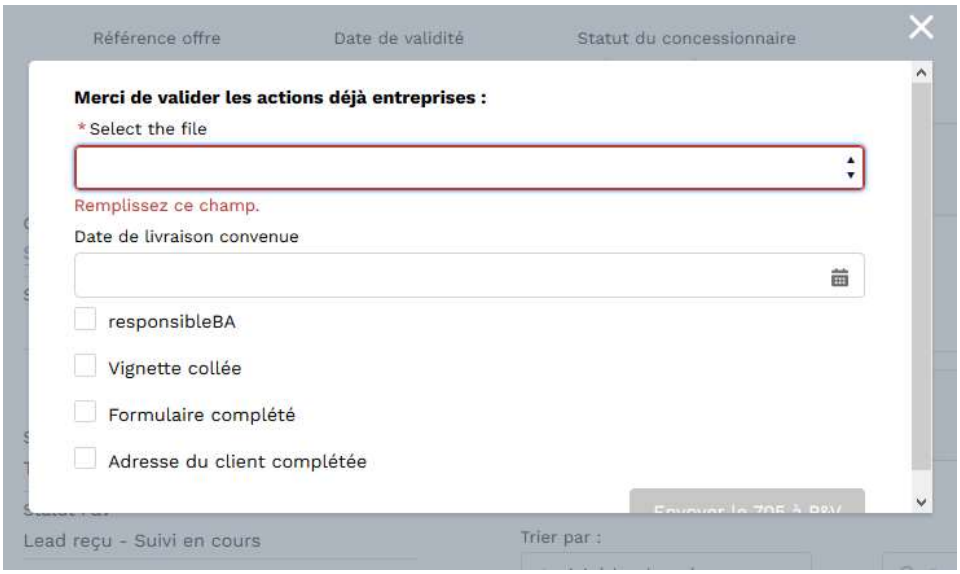
- **Envoyer le 705 à Insurance (=la demande d'immatriculation)**

Quelques clics suffisent pour envoyer le 705 via CUBA. Vous ne pouvez envoyer la demande d'immatriculation que lorsque que le statut du lead est : « Offre signée - En attente date de livraison ».

Sélectionnez la simulation dans la section « offre » du processus de vente et cliquez ensuite sur « envoyer 705 à P&V ».

Sélectionnez le document, complétez la date de livraison et validez les 4 cases confirmant que tout est en ordre. Le document sera envoyé automatiquement à Actel/P&V qui se chargera de demander la plaque à la DIV.





5. Vous avez une question ?



- **Pour toute question concernant l'assurance (produit, avantages,…) :**
  Votre Account Manager est à votre disposition par téléphone ou par e-mail.

- **Pour toute question technique concernant l'outil Olivia 2 :**
  En cas de souci technique avec votre outil Olivia 2 ou Cuba, veuillez vous adresser directement au helpdesk de D'Ieteren : **02/260 26 26**.