

Ce qu'il faut retenir



CRÉER UNE RELATION DE PROXIMITÉ AVEC VOS CLIENTS

Soignez votre image : accueil courtois en face-à-face et au téléphone, propreté du local et des tenues, devis et factures clairs, soignés et compréhensibles...

Soyez à l'écoute de vos clients : joignables, réactifs et disponibles !

Informez vos clients en toute transparence sur les réparations, les pièces utilisées, les tarifs, les options, les délais et les imprévus.

En proposant des tarifs justes et compétitifs, vous montrez à vos clients que vous vous souciez de leur budget et que vous souhaitez les fidéliser.

Proposez de nouveaux services pour devenir un pôle de services auto : véhicule de courtoisie, dépôt de clé, nettoyage, plein d'essence...

Utilisez les outils informatiques pour répertorier votre fichier client, gérer les rendez-vous, les rappels d'entretien et les historiques des véhicules qui vous sont confiés.



Retrouvez tous nos conseils pour booster la présence en ligne de votre garage ou centre auto sur **campus-digital.07zr.com**