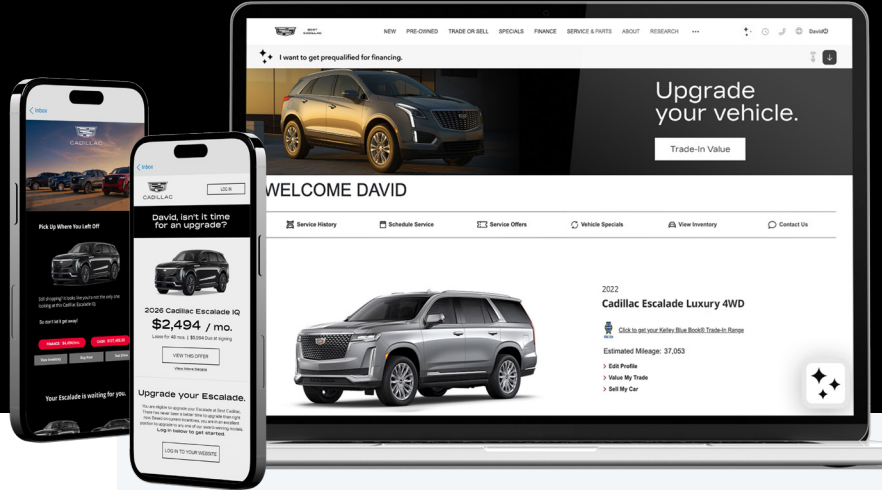




Une plateforme d'expérience client tout-en-un avec une approche numérique axée sur la fidélisation de la clientèle.



“Les outils de marketing et de publicité numérique de Team Velocity s’intègrent parfaitement à notre site Web principal, ce qui crée une expérience personnalisée pour nos clients et génère un niveau d’engagement élevé. Leur approche axée sur les données, associée à une véritable compréhension du secteur automobile, leur confère une longueur d’avance sur tous leurs concurrents. De la conception à la mise en œuvre, Team Velocity se distingue des autres agences.”

**Greg Turchetta**

V.-P. et Associé(e) | Tri-Star Auto Group



Augmentez votre retour sur investissement et réalisez des économies

**14:1** RCI Moyen



“La plateforme Apollo de Team Velocity est facile à utiliser et nous permet de mieux contrôler notre stratégie. Nous sommes en mesure de diffuser des messages cohérents, pertinents et uniques pour chaque client. Grâce à cela, nous avons constaté de nettes améliorations dans nos départements ventes et service.”

**Hanley Dawson IV**

Président-Directeur Général | Patrick Dealer Group



Vendez plus de voitures et augmentez votre part de marché

**26%** Taux de Transaction\*



“Team Velocity offre la meilleure technologie marketing grâce à sa plateforme Apollo. La possibilité de visualiser l’ensemble du parcours client, depuis les publicités qui ont suscité leur intérêt jusqu’aux courriels sur lesquels ils ont cliqué et à la voiture qu’ils ont achetée, s’est révélé inestimable pour notre équipe. Cette technologie, combinée au soutien de leur équipe professionnelle, constitue une combinaison gagnante pour nos concessionnaires. ”

**Mario Murgado Jr.**

Directeur du Marketing | Murgado Automotive Group



Améliorez votre expérience clientèle en ligne

**10.86%** Taux D’engagement

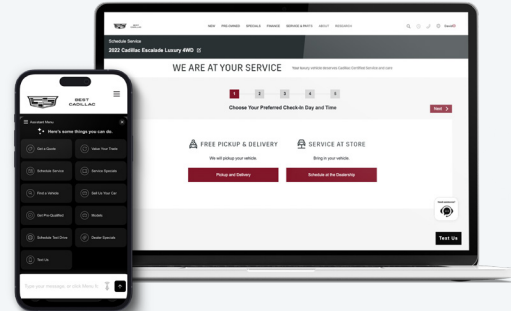
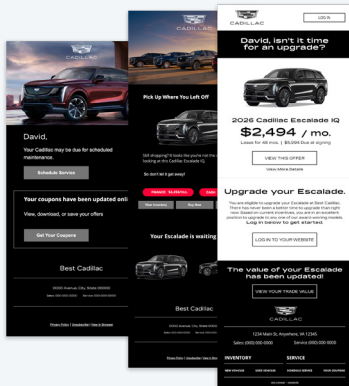
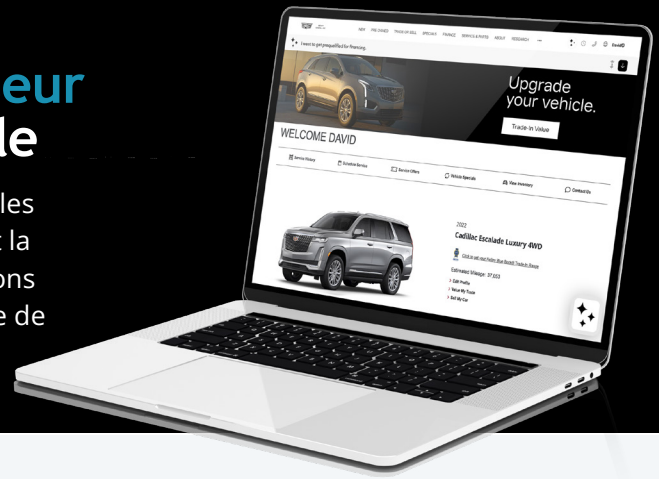
Statistiques du portefeuille de concessionnaires Team Velocity mesurées à partir du quatrième trimestre 2025.

\*Le taux de transaction est défini comme le pourcentage de prospects du site Web qui se transforment en une transaction de vente ou de service

(vente conclue ou service RO) au cours d'un mois donné. Les prospects sont définis dans le centre de commande (prospects du site Web, appels entrants, acheteurs actifs, rendez-vous de service, etc.).

# Découvrez votre nouveau fournisseur pour la fidélisation de la clientèle

Propulsées par la plateforme « Apollo Customer Experience » - les solutions de fidélisation innovantes de Team Velocity stimulent la rentabilité des ventes et des services grâce à des communications personnalisées et individuelles conçues pour fidéliser davantage de clients tout au long du cycle de vie de leur propriété.

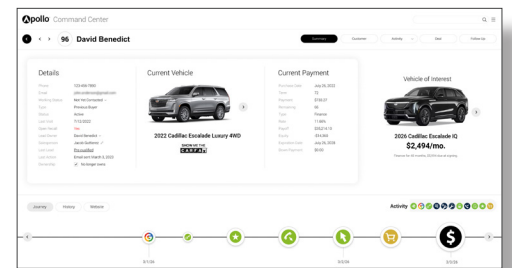
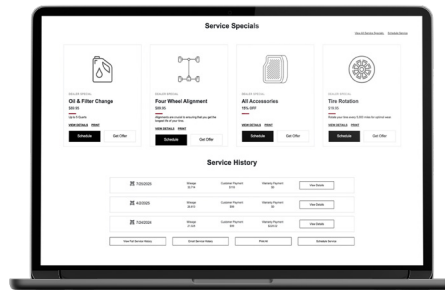
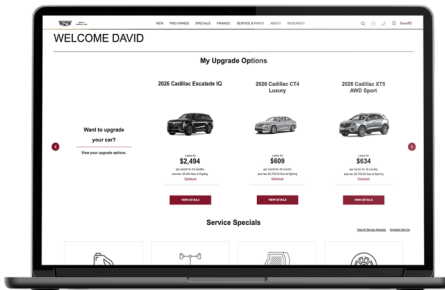


## Communications intelligentes 1:1

Conçu pour vous aider à faire progresser davantage de clients dans la chaîne de conversion, Apollo est équipé d'un système intelligent de communication par e-mail, SMS et courrier direct, basé sur l'action, tant pour les ventes que pour les services. Des messages personnalisés 1:1 basés sur le temps, le kilométrage, la valeur nette et l'activité d'achat engagent vos clients au moment idéal et les connectent à leur site web personnel grâce à des liens directs et des codes QR dynamiques.

## Planification intégrée des services

L'application intégrée de planification des services d'Apollo vous aide à générer trois fois plus de rendez-vous de service. Les clients peuvent planifier un service, appliquer un coupon et planifier l'enlèvement et la livraison sans avoir à remplir un seul formulaire. Apollo génère davantage d'opportunités de vente de services en proposant de manière proactive une évaluation, une valeur d'échange et même des offres de mise à niveau personnalisées.



## Mises à niveau Personnalisées

L'algorithme breveté de matrice de mise à niveau d'Apollo crée des offres de mise à niveau personnalisées pour chaque client, en fonction du véhicule qu'il est le plus susceptible d'acheter, et pas seulement d'un modèle plus récent que son véhicule actuel. Grâce à des paiements précalculés reflétant leur capital et des offres privées, il n'a jamais été aussi facile de mettre à niveau vos clients.

## Service Retention

Apollo Service augmente les revenus liés aux services et la fidélisation tout en stimulant les ventes. Ciblez vos clients avec des offres et des coupons personnalisés, envoyez des notifications de rappel instantanées et réengagez les clients perdus grâce à des campagnes basées sur les données.

## Analyses clients en temps réel

Le centre de commande Apollo facilite la visualisation de l'ensemble du parcours client tout au long du cycle de vie de la propriété, fournissant des renseignements exploitables pour vous aider à conclure davantage de ventes. Vous pouvez y consulter tous vos meilleurs prospects à partir d'un seul tableau de bord, ce qui permet à votre équipe commerciale d'interagir avec les acheteurs en temps réel.



# Caractéristiques Principales

## Gestionnaire d'Offres

Apollo Sites comprend le système de gestion des offres Apollo CXP qui calcule « au penny près » les paiements pour tous les véhicules neufs et d'occasion en stock et génère instantanément des offres uniques de paiement comptant, de location et de financement pour chaque véhicule. Toutes les offres reflètent les remises actuelles, les incitations des équipementiers et régionales, les taxes et frais, les clauses de non-responsabilité applicables et votre modèle de tarification préféré. Les offres peuvent être appliquées aux publicités, aux VDP et plus encore en fonction des applications Apollo CXP que vous activez, garantissant une intégration complète et une cohérence à chaque point de contact avec le client. Offer Manager garantit une précision totale en recalculant les paiements quotidiennement ou chaque fois que les paramètres de tarification sont modifiés.

## Planificateur de services avec intégration X-Time

Service Accelerator » est une application de planification de services entièrement intégrée qui a prouvé qu'elle générerait quatre fois plus de rendez-vous de service que les principaux fournisseurs tiers\*. Il s'agit de la seule application de service équipée d'une technologie à commande vocale, permettant aux clients de planifier leurs services via des appareils tels que « Google Home ». Elle comprend des options de prise en charge et de dépôt sans contact grâce à des intégrations avec RedCap et Draiver, offrant ainsi une commodité inégalée au client. De plus, comme Apollo Service s'intègre à votre DMS, tous les formulaires sont automatiquement remplis avec les informations du client pour plus de facilité et d'accessibilité. Mieux encore, il connaît le véhicule actuel du client, son kilométrage, son statut actif/perdu, son historique d'entretien et sa valeur nette afin de proposer de manière dynamique des coupons et des offres de service adaptés aux besoins spécifiques du client. Pour les concessionnaires utilisant X-Time, notre accélérateur de service est entièrement intégré gratuitement afin d'assurer la transparence de tous les rendez-vous dans les deux systèmes. L'application s'intègre également à « Apple Wallet » pour faciliter l'enregistrement des coupons.

\* Calculs basés sur le nombre total de rendez-vous de service pour un groupe sélectionné de concessionnaires sur une période de 3 mois.

## Matrice mise à niveau

Matrice mise à Niveau / (Upgrade Matrix) est un outil de prédiction des modèles commerciaux qui analyse le comportement des consommateurs afin d'identifier les options de mise à niveau les plus probables statistiquement, en fonction du véhicule actuel du client et des modèles commerciaux historiques de votre concession. Apollo Sites utilise la Matrice mise à Niveau pour proposer des offres de mise à niveau personnalisées sur les véhicules que les clients sont le plus susceptibles d'acheter à différents moments de leur parcours, par exemple sur leur site web client.

## Fidélisation du Service

Apollo Service augmente les revenus liés aux services et la fidélisation tout en stimulant les ventes. Les clients qui doivent bénéficier d'un service sont identifiés et reçoivent des offres et des coupons personnalisés en fonction des services dont ils ont besoin. Son outil intégré d'exploration des capitaux propres identifie facilement les opportunités de mise à niveau des services vers les ventes, en proposant des offres de mise à niveau pertinentes qui favorisent les conversions. Apollo Service comprend une suite de campagnes intégrées par courrier, e-mail, recherche et réseaux sociaux, qui dirigent les clients vers un site web personnalisé entièrement équipé d'un planificateur de services intégré, d'une gestion automatisée des coupons, d'alertes de rappel en temps réel et d'un catalogue complet de pièces et d'accessoires. La planification des services n'a jamais été aussi simple grâce à l'intégration de Google Voice et aux options de retrait et de livraison sans contact. Apollo Service fait partie de la plateforme complète d'expérience client de Team Velocity, Apollo, et s'intègre parfaitement à tous les produits Apollo. real-time recall alerts, and a comprehensive parts and accessories catalogue. Scheduling service has never been easier with Google Voice integration and touchless pick-up and delivery options. Apollo Service is a part of Team Velocity's comprehensive customer experience platform, Apollo, and fully integrates with all Apollo products.

## Tarifcation

<b>CLM Forfait de Services</b> .....	<b>\$1,249/mo.</b>
<b>Publipostage</b> (Carte Publicitaire) .....	<b>\$1.69/</b> Ménage d'une Personne
<b>Publipostage</b> (Lettre de Publipostage) ..	<b>\$1.89/</b> Ménage d'une Personne
<b>Publipostage</b> (Dépliant à Deux Volets) ...	<b>\$1.99/</b> Ménage d'une Personne
<b>Création Personnalisée</b> .....	<b>\$1,199/mo.</b>