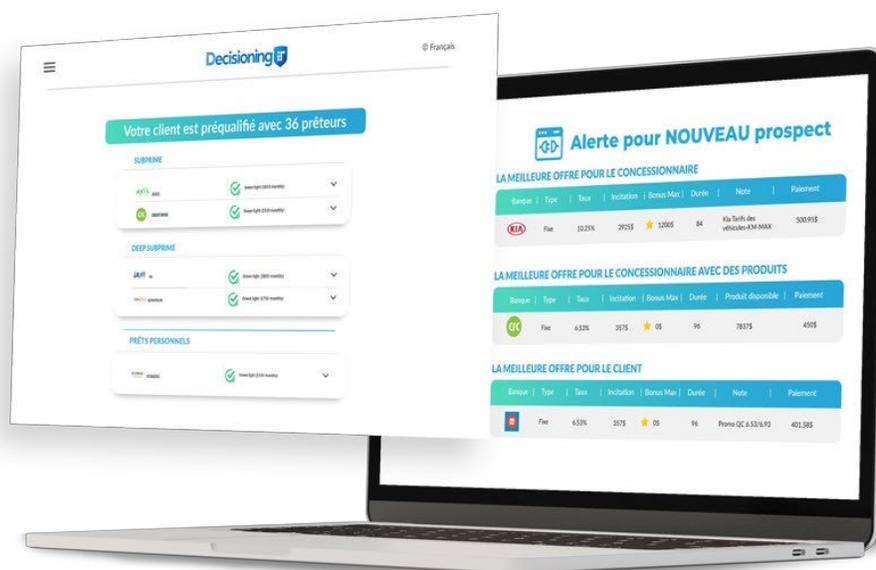


Voici le WIDGET SAM

NOUVEAU ! Les concessionnaires peuvent préqualifier leurs clients directement sur leur site web grâce au Widget SAM, qui offre une solution "plug and play" s'installant en une seule ligne de code.



SAM retourne un lead avec les meilleures ristournes de financement, les produits F&I à conseiller au client, les trucs pour obtenir une approbation de crédit... Peu importe l'historique de crédit du client.



Le Widget envoie un lead avec une liste de prêteurs admissibles, les meilleures ristournes et bonus en plus de conseils sur la structure du deal, économisant du temps pour vos vendeurs et directeurs commerciaux.

Après que le client aura rempli le formulaire d'application de crédit sur votre site web, SAM prendra le relais en ligne pour faire tout le travail et enverra une demande de "lead" par courriel ou à votre CRM, contenant plusieurs options et suggestions de financement et ce, peu importe leur historique de crédit (1ère, 2ième ou 3ième chance au crédit)

SAM génère également des leads à partir des médias sociaux, marketplaces comme Auto Hebdo, Kijiji, Otago, etc.

Voyez-le en action

Obtenez une démo



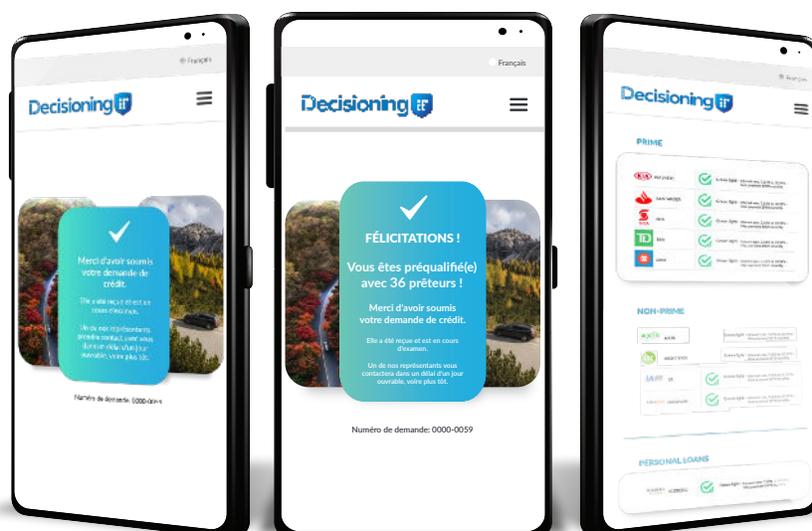
Comment ajouter le Widget SAM sur votre site web, en 3 étapes !

- 1 Choisir la ou les pages où vous voulez afficher le formulaire
- 2 Obtenir le lien et l'intégrer à votre site web. Ce n'est qu'une seule ligne de code et s'installe en moins de 15 minutes !
- 3 Former vos vendeurs et F&I afin qu'ils y réfèrent vos clients

Quels sont les résultats affichés aux clients lorsque le formulaire est complété ?

Une fois le formulaire complété, le client verra une page de remerciement et vous pourrez choisir parmi 3 choix:

A
Un simple remerciement avec un message disant que vous allez contacter le client dans les plus brefs délais



C
Un remerciement, le nombre de prêteurs ainsi que leurs noms et meilleures offres de financement (fourchette de taux d'intérêts, de termes de paiements et de mensualité)

B
Un remerciement, plus le nombre de prêteurs pour lequel le client se préqualifie

Où vont les leads ?

Les leads entrent dans votre CRM ou DMS, tel qu'Activix, One-Eighty, Merlin, etc. La fiche client se crée automatiquement et un lien est disponible pour consulter l'analyse de crédit. Vous pouvez également pousser la demande à Dealertrack ou RouteOne si votre CRM ou DMS le fait déjà !

Qui peut utiliser le Widget ?

- Les clients
- Les BDC
- Les vendeurs
- Les directeurs(trices) commerciaux(ales)

L'objectif est de préqualifier les clients avant ou pendant leur visite en concession, garantissant ainsi des réponses à toutes les questions relatives au financement et aux produits F&I. Cela accélère le processus pour les clients, les vendeurs et les directeurs commerciaux.