

## Conseils pour les garagistes

### Service d'enlèvement et de livraison

Allez chercher le véhicule chez le client, effectuez le service puis ramenez le véhicule. La clé du véhicule peut être laissée dans la boîte à lettres. La cliente ou le client se réjouira de la prestation.



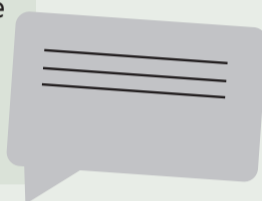
### Comptoir Drive-In

La cliente ou le client passe en voiture et est reçu à un comptoir Drive-In. Le contact physique est ainsi évité et les mesures d'hygiène sont respectées.



### Site Internet & Google My Business

Informez vos clients au préalable sur votre site web et votre newsletter. Publiez en permanence des informations sur la situation actuelle : heures d'ouverture, déroulement sur place, rendez-vous, etc. Les rendez-vous peuvent être directement pris par le client par le biais d'un outil de réservation en ligne.



### Présentation des véhicules en vidéo

Faites venir vos véhicules dans le salon de vos clients. Vous pouvez ainsi démarcher votre clientèle et peut-être aussi intéresser de nouvelles personnes.



### Facebook et co.

Utilisez vos plateformes sociales pour maintenir le contact avec vos clients. Postez des messages sur Facebook ou Instagram. Les clients fidèles ressentent ainsi un lien avec votre entreprise et souhaitent rester informés. Pour toute question, n'hésitez pas à contacter notre communication : [anina.zimmerli@agvs-upsa.ch](mailto:anina.zimmerli@agvs-upsa.ch)

### La réparation se numérise !

Que répare-t-on sur le véhicule ? Il est possible de communiquer efficacement ce qui est défectueux sur le véhicule avec une petite vidéo. Le client reçoit les informations confortablement sur son téléphone portable et peut valider la réparation.

### Regard vers l'avenir

Établissez des plans pour après la crise. Par expérience, les demandes et ventes vont reprendre rapidement après le retour au quotidien. Soyez prêts. Profitez par ailleurs de la crise pour perfectionner votre marketing. Essayez quelque chose de nouveau. Passez de l'« analogique » au « numérique ».

### Campagnes

Toutes les campagnes ne sont pas adaptées dans cette situation extraordinaire. Mettez-les en pause et changez la formulation de vos campagnes en passant de « Nous vous conseillons en personne » à « Nous nous ferons un plaisir de vous conseiller par e-mail, téléphone, WhatsApp ».



### Louer !

Le transport individuel est très apprécié en cette période. Louez vos véhicules.

### De l'écrit !

En ces temps extraordinaires, il est plus important que jamais de conclure tous les contrats par écrit ce qui englobe aussi le contrat d'atelier pour la réparation. Vous trouverez tous les modèles de contrat requis dans notre Webshop (<https://www.agvs-upsa.ch/fr/shop>). En cas d'incertitudes, vous pouvez contacter notre service juridique : [rechtsdienst@agvs-upsa.ch](mailto:rechtsdienst@agvs-upsa.ch)

### Assurer les liquidités

Pour que l'entreprise reste opérationnelle financièrement, les liquidités doivent être gérées activement. En ce sens, il est donc judicieux, entre autres mesures, de facturer tout de suite chacune des prestations, de réduire les créances en suspens et de convenir de délais de paiement courts. Il peut également être intéressant de proposer des prestations contre paiement d'avance. N'oubliez pas vos fournisseurs: réglez vos factures dans les délais afin de garder une bonne réputation et d'éviter des frais de rappel.

