



SALES & MARKETING NEWSLETTER

FLEET 2018

Cher concessionnaire,

2017 a été une année importante pour Toyota. Le C-HR a été lancé avec succès, l'hybride a été mis de plus en plus en avant et le ProAce a eu ses premiers succès. Mais par-dessus tout, nous avons fait un premier pas dans une approche fleet structurée:

1. Un tableau de réduction qui vous donne la liberté d'ajuster les remises en fonction du profil du client
2. Bonus fleet temporaire qui vous permettent de conclure l'affaire à certains moments
3. Une structure stable qui vise à vous soutenir encore plus dans vos ventes aux entreprises

Le résultat de cette approche n'a donc tardé à porter ses fruits. Plus de 4 800 véhicules ont été vendus par le réseau directement aux numéros de TVA, ceci n'est certainement pas une mauvaise performance.

Malheureusement, notre part de marché ne s'est pas améliorée et nous sommes restés autour de 2% contre 2,2% l'année dernière.

En ce qui concerne 2018, vous connaissez maintenant nos priorités, car si Toyota veut atteindre une part de marché de 5% en Belgique, cela devra se faire en augmentant ensemble nos ventes fleet. Ce sont donc:

1. Plus de 6.000 ventes via le réseau
2. Améliorer nos relations avec les sociétés de leasing
3. Une structure fleet stable et adaptée
4. Exploiter pleinement nos opportunités en LCV
5. Exploiter pleinement le potentiel hybride



Comment allons-nous nous établir à cela?

1. 6 000 ventes via le réseau:

Plus de 60% de tous les véhicules commerciaux sont achetés, dont plus de 80% ont été achetés par des PME avec des flottes jusqu'à 75 véhicules. Ce sont généralement des entreprises que vous connaissez personnellement parce qu'elles sont situées localement à côté de votre porte. Tbel vous soutiendra donc encore plus avec:

- o Une structure de remises attractive
- o Une équipe fleet adaptée et stable qui vous soutiendra adéquatement
- o Toyota Fleet Academy

2. Améliorer les relations avec les OPL:

Tbel organisera régulièrement des comités de valeur résiduelle avec les trois plus importantes sociétés de leasing. Cela devrait nous permettre d'avoir une meilleure vision sur la situation actuelle et surtout de les diriger vers la situation souhaitée.

3. Structure fleet:

Deux business development managers seront disponibles dans le Nord et le Sud. Ils sont responsables de la prospection et du soutien du réseau. Ils peuvent vous accompagner lors de votre prospection mais aussi vous soutenir dans le domaine d'action e-mail et événements.

4. LCV:

Le ProAce mais aussi le HiLux ont un potentiel beaucoup plus grand que ce que nous réalisons aujourd'hui. Nous avons donc décidé d'attirer un manager LCV qui travaillera sur ce marché avec vous. Il débute le 8 janvier et est responsable pour les LCV mais aussi les marchés spéciaux.

5. Toyota est le leader du marché dans le domaine de l'hybride. C'est un fait qui ne doit pas être sous-estimé et où les gestionnaires fleet sont de plus en plus intéressés. 2018 sera l'année hybride et non seulement pour Toyota mais pour l'ensemble du marché. Notre deuxième axe sera donc celui-ci, avec une politique de remise différenciée (voir point 1).



Qu'est-ce qui change réellement maintenant ?

1. Tableau des remises

En pièce jointe, vous trouverez le nouveau tableau avec les conditions qui s'appliquent sur Type / Option / Couleur. Il est valable temporairement jusqu'au 28/02/2017.

Comme vous le remarquerez, vous avez à nouveau la possibilité d'ajuster votre remise au client qui se trouve devant vous. Pour faire une plus grande distinction avec l'hybride, les réductions sur les moteurs diesel et essence ont été réduites de 1%. Cependant, cette différence sera compensée par les actions qui seront menées sur les hybrides (voir salon).

Pour rappel, Fleet = société avec au moins un numéro d'entreprise sur lequel la voiture doit également être enregistrée.

Ces interventions sont seulement valables pour les véhicules immatriculés au nom de la société du client ou d'une société de leasing pour une durée minimale de 4 mois. Les véhicules doivent rouler au moins 3 000 km lors de la première immatriculation. Si la voiture est enregistrée en privé, vous serez débité de la campagne de la flotte.

Les actions J76 à J78 peuvent être combinées avec des interventions Direct Stock (maximum 3%).

Exceptions:

Les sociétés de taxis et auto-écoles bénéficient d'office de la J79.

Les ventes en leasing opérationnel bénéficient d'office de la J77.

Les diplomates entrent dans le schéma général mais comme ils ne disposent pas de n° d'entreprise, veuillez nous envoyer une copie la carte d'identité diplomatique / l'attestation d'emploi diplomatique **dans les 2 mois de l'ICC**. Campagne **J82** à introduire.

Les « achats groupés » KUL et ASD (et autres que seront communiqué au moment opportun) bénéficient des conditions J78. Veuillez nous envoyer, **dans les 2 mois de l'ICC**, la facture client ainsi qu'une copie de l'attestation de l'employeur. Campagne **J78** à introduire.

2. Qu'en est-il des conditions J79 (ex J49)?

En général, il y avait beaucoup de critiques sur ces conditions, en particulier parce que votre marge était parfois considérée comme trop petite. Nous l'avons rectifié en 2018. La marge sur ces ventes est désormais fixée à 2%, dans certains cas nous avons donc dû réduire la remise (voir tableau des remises en annexe).



Conditions pour profiter des réductions J79:

- Ces remises ne peuvent être accordées qu'après approbation de votre Regional Business Sales Manager.
- Pour faire apparaître votre client sur la liste des bénéficiaires J79, nous vous demandons de fournir un SLA (contrat de niveau de service ou accord de coopération) pour chaque client existant avant fin février à votre RBSM et pour chaque nouveau client dans les 2 mois après l' ICC avec une copie de la facture de vente à sales.operations@toyota.be afin que nous puissions vérifier la remise autorisée pour le client. Une fois le client sur la liste, le J79 est automatiquement ajouté.

3. PROACE

Les remises sont désormais traitées de la même manière que les véhicules particuliers. Cela signifie que vous avez également la liberté d'appliquer la remise qui correspond le mieux à votre client final. Il n'est évidemment pas nécessaire d'appliquer uniquement des remises J78. Pour un petit client, J76 est sans doute suffisant (cela vaut également pour nos véhicules particuliers).

4. SALON

Comme indiqué au point 1, les remises sur les véhicules à essence et diesel ont été réduites de 1%, ce qui présente l'avantage de disposer d'un budget pour accorder plus de réductions sur les véhicules hybrides. Pour le salon, vous avez donc les bonus suivants pour les hybrides suivants:

Modèle	Remise TVA exclue J81
Yaris	331€
Auris 5P et TS	413€
C-HR	413€
RAV4	620€
PROACE	826€

Tbel communiquera bien sûr ces remises et bonus à tous ses partenaires (sociétés de leasing, clients existants et prospects) et compte également sur vous pour faire de même.

Il y a aussi de bonnes nouvelles pour PROACE. Pour ce modèle vous aurez un bonus pour la période du salon **de € 1.000 TVA incluse**.

Les conditions pour ces bonus sont CC pour le 28 février 2018 et ICC pour le 30 juin 2018.



5. Marketing/communication janvier 2018

Dans le domaine du marketing / communication, nous prendrons les mesures suivantes:

1. Emailing avec le message "Hybride is now"

- o Focus sur C-HR, Yaris, Auris et RAV 4 avec référence à la Prius / Prius PHEV comme alternative

- o Envoyé à un groupe cible de clients Toyota existants (10K), base de données de Fleet Profile (30K) et adresses achetées de PME (30K)

2. Emailing autour de notre offre de LCV "Aussi pour le travail lourd il y a une Toyota"

- o Focus sur PROACE et HiLux avec une indication du bonus PROACE supplémentaire de € 1.000 tva incluse

- o Envoyé à un groupe cible de clients existants de Toyota et une database d'indépendants et de PME.

3. Brochure hybride

- o Une brochure Business plus actualisée mettant l'accent sur nos versions hybrides sera distribuée aux clients intéressés au salon

4. Brochure LCV

- o Une nouvelle brochure LCV expliquant notre offre de véhicules utilitaires sera distribuée au salon.

Enfin, en ce qui concerne la marge et pour rappel, les ventes de flottes J76 à J79 bénéficient d'une marge fixe de 11% (soit 12%).

Les ventes de J76 à J79 (y compris C-HR à partir du 1er janvier) contribuent à atteindre votre objectif de ventes trimestrielles. Si cela est réalisé, vous aurez droit à un bonus de 1% sur vos ventes de flotte J76 à J78 (pas J79), y compris C-HR.

Nous avons seulement à vous souhaiter une excellente performance sur le marché des affaires et si nécessaire, n'hésitez pas à contacter notre équipe Fleet.