



Ohme

CAS D'USAGE

Borne + installation
Levier de vente en concession



[ohme-ev.com](https://www.ohme-ev.com)

Rassurer son client pour vendre plus de véhicules électriques

Simplifier l'installation de borne pour vos clients, et transformer un frein en levier de vente.

1. Mise en situation

Un client convaincu par le VE... sauf sur un point

Un client entre en concession. Il est intéressé par un véhicule électrique. Il est convaincu sur le véhicule mais moins sur la solution de recharge.



Acquisition du véhicule

Convaincu



Recharge à domicile

Zone de doute



2. Les freins identifiés

Des deux côtés, les mêmes blocages

Côté client final

- Puis-je installer une borne chez moi ?
- Ca va coûter combien ?
- C'est compliqué à mettre en place
- Je dois trouver un installateur moi-même ?
- Et si ça ne marche pas après l'installation ?

La recharge est perçue comme complexe, technique et risquée.

Côté concessionnaire/vendeur

- Manque de temps pour gérer ce sujet en concession
- Sujet technique (normes...)
- Peur de mal conseiller le client
- Trop d'acteurs à coordonner
- Gestion SAV perçue comme anxiogène

Le vendeur veut vendre une voiture, pas gérer un chantier.

Et si proposer une borne devenait **aussi simple que proposer une option du véhicule ?**

3. Le parcours simplifié

Une action. Tout le reste est simplifié.

1

Le vendeur propose

Il présente l'offre Ohme (borne + installation) comme un atout supplémentaire du véhicule.

2

Une seule action

Il saisit les coordonnées du client dans le Portail Partenaires. C'est tout.

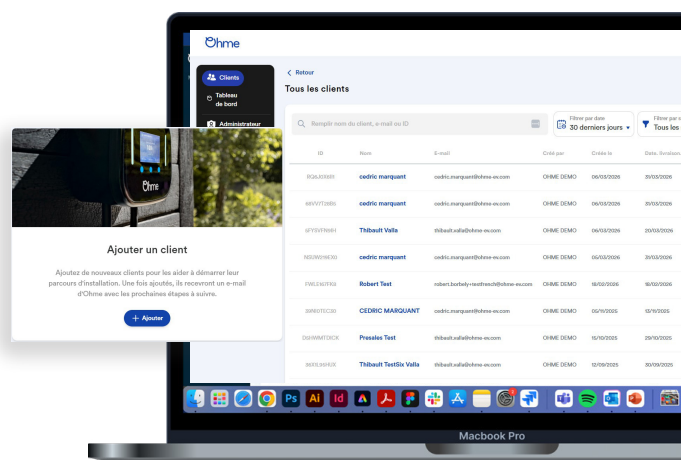
3

Ohme s'occupe de tout

Le client est pris en charge. Le concessionnaire peut suivre l'avancement du projet dans le portail.

Une interface pensée pour le concessionnaire

Il suffit de se connecter et ajouter les coordonnées du client.



Un parcours client entièrement suivi par Ohme

De l'email à la mise en service, **sans intervention du concessionnaire**



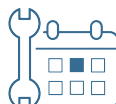
E-mail de bienvenue



Questionnaire sur le logement



Commande



Installation planifiée



Mise en service



Service client

4. Ce que ça change pour le concessionnaire

Proposer la recharge, sans complexité.

Aucun suivi à gérer

Aucune coordination à gérer après la saisie de l'email. Le parcours est entièrement automatisé.



Expérience client fluide

Le client reçoit un parcours sans friction, bénéficie d'un service client disponible, basé en France.



Aucun risque technique

Ohme maîtrise la technologie et prend en main la relation avec l'installateur. Le concessionnaire ne porte aucun risque.



Argument de vente additionnel

La borne lève le dernier frein à l'achat du véhicule et s'intègre dans le discours commercial.



5. Impact business

Un levier de croissance **immédiat**

Conversion VE

La recharge ne bloque plus l'acte d'achat

Satisfaction

Parcours complet, service client disponible

Différenciation

Un service que peu de concessions proposent

Upsell naturel

La borne s'intègre à la vente et devient un atout

La recharge ne doit plus être un frein, mais **un levier**.

Découvrir le Portail
Partenaires