

Titre: Lancement d'une nouvelle solution de commerce électronique de pièces des concessionnaires à l'échelle du réseau

Applicable: Tous les concessionnaires canadiens et américains

Partenaire de technologie: OEConnection (OEC) – RepairLink

Date: 15/06/2018

Introduction: En collaboration avec le Conseil consultatif des pièces et Navistar, nous lançons une nouvelle solution de commerce électronique pour les pièces détachées. Ensemble, nous avons choisi la solution RepairLink d'OEConnection comme plateforme de technologie de commerce électronique et partenaire du futur.

Qui est OEConnection? Ils sont un partenaire technologique existant de Navistar et vous a servi en tant que concessionnaires depuis plusieurs années. Ils nous fournissent D2DLink qui vous aide à commander des pièces d'autres concessionnaires et D2D Express qui aide Navistar à identifier les commandes de pièces critiques à l'aide des stocks disponibles.

Qu'est-ce que RepairLink? C'est une autre application offerte par OEC sur une plate-forme de technologie que vous utilisez déjà aujourd'hui. RepairLink prend actuellement en charge plus de 30 autres marques de fabricants, 20 mille concessionnaires et 100 mille clients commerciaux de l'industrie automobile. **Navistar** sera le premier **Poids-Lourd**.

Les fabricants des camions et bus sur le marché de RepairLink. Ceci permettra aux clients déjà existants dans l'application RepairLink de vous contacter pour leurs besoins en camions poids-lourds et bus.

Qu'est-ce que RepairLink vous offrira et à vos clients? Nous allons tirer parti de l'application RepairLink existante avec de nombreuses améliorations ainsi que des intégrations Navistar nouvellement créées. Ensemble, cela vous permettra de fournir une expérience de commerce électronique exceptionnelle à vos clients et un moyen efficace de prendre en charge cette nouvelle débouchée de vente. Certaines de ces caractéristiques et avantages sont décrits ci-dessous.

- **Informations sur les pièces de service.** Pour aider les clients à rechercher les pièces qu'ils souhaitent acheter, Navistar fournira à OEC plusieurs intégrations.
 - **Descriptions.** Recherche de mot clé approprié au client
 - **Attributs.** Frein Tambour Dimension Trous de boulons
 - **Supersession.** C91 à C92 à C93
 - **Références croisées.** N° de pièce concurrentielle de Navistar, Fleetrite, ReNouvelé, etc., N° de pièces.
 - **Etc.**
- **Information sur les pièces OnCommand** - RepairLink sera une application basée sur le numéro de pièce. En conséquence, nous offrirons aux clients qui achètent par RepairLink un accès gratuit aux informations sur les pièces de OnCommand. Pour rendre cet accès plus transparent, ces clients n'auront pas besoin d'informations d'identification pour

accéder aux informations sur les pièces de OnCommand. Les clients pourront créer une liste d'achats qui sera intégrée au panier RepairLink.

- **Remarque** - Les abonnements informations sur les pièces de OnCommand seront toujours disponibles à acheter pour les clients qui ne souhaitent pas participer à RepairLink.
- **Fleetcharge** - Si un client est un membre existant de Fleetcharge, son prix spécifique apparaîtra. En outre, ils pourront utiliser Fleetcharge comme moyen de paiement.
- **Promotions directes des concessionnaires** - La possibilité de créer vos propres programmes de rabais sur les pièces en ligne pour des pièces spécifiques, des clients, etc.
- **Promotions directes de Navistar** - Possibilité pour Navistar de créer des programmes de rabais sur les pièces en ligne compatibles avec vos programmes de promotion. **Notez** qu'il existe un processus de règlement mensuel que nous décrirons dans les communications futures.
- **Protection AOR** - Les nouveaux clients se verront présenter les concessionnaires en fonction de leur code postal pour s'assurer qu'ils font le meilleur choix possible. De plus, vous aurez la possibilité d'accepter les clients avant de commencer les affaires avec eux.
- **Intégration au DMS (Facultatif)** - RepairLink peut fonctionner sans intégration DMS, mais nous comprenons que l'intégration permet une plus grande efficacité. L'intégration fournira à vos clients des prix et des stocks spécifiques tirés de votre DMS ainsi que l'automatisation des commandes de votre côté. Notre objectif est d'avoir des intégrations avec CDK, Karmak et Procède prêtes au lancement du programme ou peu de temps après. Si l'intégration est importante pour vous, veuillez contacter votre fournisseur et souligner l'importance de cette fonctionnalité avec OEC.

Comment fonctionnera la facturation de RepairLink? Bien que RepairLink soit gratuit pour vos clients, le programme vous est facturé. La facturation de ce programme débutera au plus tard en octobre 2018 et sera facturée mensuellement pour tous les sites.

	Moins de 10 emplacements	10 emplacements ou plus
Concessionnaire principal	399\$ par mois	
Concessionnaire(s) secondaire(s)	199\$ par mois	149\$ par mois
Intégration DMS par emplacement *	250\$ par mois	
* L'intégration DMS est un frais facultatif et n'est pas liée à des frais facturés directement à partir de votre DMS. RepairLink peut être pris en charge par le concessionnaire sans une intégration DMS activée.		

Navistar supplée votre investissement par des contributions supplémentaires. Celles-ci incluent de nombreuses intégrations de systèmes (Fleetcharge, Données de pièces, Tarification, etc.), éliminant les frais liés à l'information sur les pièces OnCommand, une assistance dévouée au programme et des fonds promotionnels pour les programmes de pièces Navistar.

Quand le programme sera-t-il lancé? Nous nous concentrons sur un lancement à l'automne 2018. Les communications additionnelles suivront avec des dates plus précises.

Quelles sont les prochaines étapes? Nous travaillons pour élaborer un plan de mise en œuvre complet. Vous trouverez ci-dessous des événements déjà programmés, avec plus d'informations à venir.

- Aperçu de la réparation (Webinaires pour concessionnaire): 26 juin 2018
 - Comprend un aperçu de la solution et davantage de détails sur l'ensemble du programme. Remarque, l'appel sera enregistré et posté pour la relecture.
- Setup Configuration du revendeur RepairLink: commence le 2 juillet 2018o Comprend un bref aperçu, l'acceptation des conditions générales, etc. •
- Commencez à créer votre plan de transformation numérique du concessionnaire. Présentation de Passez en revue l'expo service du commerce électronique (Cliquez ici).

Qui travaille avec Navistar pour assurer le succès de cette solution? Nous travaillons à la fois avec le Conseil Consultatif des Pièces des Concessionnaires et le groupe de Directeurs de Ventes des Pièces

Groupe de discussion du directeur des ventes de pièces	
Ron McCabe	Tallman
Richard Shortt	Tallman
George Standridge	Summit
Carl Hayes	Summit
Jeremy Smallwood	Beltway
Chris Norris	Beltway
J. W. Harrison	ITA
Gina Carello	Regional
Mack Livingston	Waters
Cary Gallien	Rush
Paul Mattson	Peterson
Ken Mason	RWC
Ajoutant Mike Love au projet OEC – Concessionnaire le plus proche du Siège social de OEC	
Mike Love	Ventes & Service des Camions

Quelles sont les autres questions fréquemment posées?

1. **Tous les concessionnaires doivent-ils participer?** Oui, c'est un programme à l'échelle du réseau. Ceci s'applique à tous les concessionnaires américains et canadiens. Comprend les sites principaux et secondaires. Les sous-contrats sont facultatifs.
2. **Que se passe-t-il si je n'ai pas de DMS intégré?** La solution RepairLink ne nécessite pas l'intégration de SGD pour fonctionner. Contrairement aux autres solutions du secteur, RepairLink fournit aux clients finaux une grande partie des fonctionnalités avec ou sans intégration DMS. La plupart des revendeurs déjà impliqués dans RepairLink avec d'autres constructeurs disposant d'une option d'intégration DMS ne l'utilisent pas.
3. **Dois-je avoir une intégration DMS?** Non, l'intégration de DMS n'est pas nécessaire pour que RepairLink fonctionne correctement. Toutefois, l'intégration est facultative et dépend de vous et

de votre distributeur. Si vous faites partie d'un groupe de concessionnaires, vous pouvez avoir 0, 1 ou tous les emplacements intégrés.

4. **Comment vais-je être facturé pour RepairLink?** Vous serez facturé mensuellement et des frais RepairLink constitueront un élément de campagne figurant sur votre relevé du concessionnaire Navistar.
5. **Y aura-t-il une formation disponible?** Oui, la formation sera disponible dans plusieurs méthodes de livraison. Navistar et OEC fourniront une formation en ligne, dans une base de connaissances OEC disponible, etc. De plus, si vous avez besoin d'une formation supplémentaire en personne, vous bénéficierez d'une formation à des frais. Option disponible via OEC.
6. **Que dois-je faire si j'ai déjà une solution de commerce électronique de pièces?** Disposer de plusieurs options pour permettre à vos clients de faire affaire avec vous n'est jamais une mauvaise chose. Cette solution n'empêchera pas l'utilisation d'une autre solution. Cependant, Navistar ne fera qu'intégrer et promouvoir RepairLink.
7. **Si je voulais essayer RepairLink aujourd'hui en tant que client, puis-je le faire?** Oui, vous pouvez vous inscrire sur www.repairlinkshop.com, c'est gratuit.

Qui puis-je contacter si j'ai des questions ou des commentaires? Nous attendons avec impatience vos commentaires et vos suggestions, contactez-nous.

Jim Jenkins

Directeur du programme – RepairLink

James.Jenkins@Navistar.com

331-332-6792

Ken Zagroba

Responsable Supérieur du programme - Ventes numériques de pièces

Ken.Zagroba@Navistar.com

331-332-8641