



Communiqué le 3 avril 2019

Communiqué

Offre Serenity +

Soucieux d'adapter notre offre aux demandes de nos utilisateurs, GB Group avait organisé en décembre dernier des journées d'échanges avec des ETA.

De ces échanges, est né le contrat Serenity + que nous proposons dès à présent à nos clients soucieux de vouloir profiter d'un service premium.

Ce contrat de services tripartite signé entre la marque de GB Group (Grégoire Besson ou Rabe), le concessionnaire et le client amène des solutions tangibles et pratiques aux attentes de nos clients.

SERENITY+

GB Group propose un contrat pour ses grands comptes. Bénéficiez de l'expertise de la marque chez vous.

- Mise en route par un technicien GB Group
- Visite de première saison
- Formation conduite à GB Academy

12+24 mois GARANTIE de garantie pièces et main d'œuvre

Bon d'achat pièces d'origine pour **40%** de la valeur du contrat

Livraisons des pièces directement en culture

contact@gb-group.co

Ce contrat nommé **SERENITY+ GB Group** comprend une série de prestations très concrètes pour l'utilisateur telle qu'une mise en route du matériel par un technicien GB Group, une visite de contrôle à la fin de la première saison d'utilisation, une

formation chauffeur pour les réglages et la conduite, une extension de garantie de 24 mois supplémentaire, un bon d'achat pièces d'origine et d'autres services pratiques.



Ce nouvel outil de services a pour objectif d'accompagner au mieux nos clients "ultra utilisateurs" de nos machines tout en leur faisant bénéficier du meilleur prix d'exploitation de leur matériel.

Edouard Patin, Directeur Général Adjoint " Tout comme dans l'industrie, nos clients attendent des solutions pratiques qui puissent leur permettre d'organiser leurs chantiers en toute sérénité. Pouvoir former les chauffeurs sur place, les accompagner dans la connaissance de nos outils et des pratiques associées, sont des gages supplémentaires pour mieux maîtriser ses coûts d'exploitation. Avec SERENITY+ nous apportons de la proximité et de l'efficience."

Thomas Dubosq, nouveau responsable du Pôle Services GB Group "Le contrat SERENITY+ GB Group est un atout majeur dans notre organisation du service après-vente. Il permet à l'entreprise de répondre au plus juste aux demandes de nos clients, pour être plus disponible en période de forte activité."

Nicolas Millet, Responsable Marketing "Dans le périmètre du contrat, les bons d'achat en pièces d'origine valables pour votre machine chez votre concessionnaire partenaire représentent 40% de la valeur du contrat. L'usage de pièces d'origine GB Group garanti le meilleur comportement du matériel au travail, garde votre garantie constructeur active et permet la meilleure optimisation à la traction. C'est donc un gage de longévité et de maîtrise du coût Ha à court et long terme."

En pièce jointe, les éléments SERENITY+ GB Group. Pour illustrer votre article : nos photos sont disponibles sur notre page www.marketing.gb-group.co

Fière de cette évolution, GB group avance dans son projet d'entreprise

Nicolas Millet

Responsable marketing et contact presse

Mail : n.millet@gb-group.co

Tél : +33 6 26 48 60 95