

LA PHRASE DE TÉLÉPHONE

Automotive EBM, bonjour. Chez nous, rien n'est promis, tout est affiché : les fiches qu'on a lues, celles qu'on a écartées, le rang de notre prix face aux autres, et le jour où votre voiture arrive à Nîmes. Quelle voiture cherchez-vous ?

Ce qu'on dit

- 1 « Distributeur automobile propulsé par IA. »
- 2 « Nous achetons la voiture en notre nom, puis nous vous la vendons. »
- 3 « Prix placé au 2e rang des 4 équivalentes relevées le 23/09. » Toujours un rang, toujours une date.
- 4 « Garantie légale de conformité de deux ans. » Point.
- 5 « Préparée chez notre partenaire de reconditionnement, remise en main propre à Nîmes. Livraison chez vous sur devis. »

Ce qu'on ne dit jamais

- 1 « Meilleur prix garanti. » On affiche un rang, on ne promet pas un prix.
- 2 « Accidenté. » On dit : « une bosse reprise en carrosserie, factures consultables ».
- 3 « Nous l'achetons pour vous. »
- 4 Un délai promis en jours ou en heures.
- 5 Les 14 jours de rétractation comme un argument de vente.
- 6 Le nom de notre partenaire de reconditionnement.



Comment on présente Genius

« Genius, c'est notre IA. Il lit la fiche et vous explique la voiture : la technique, l'entretien, le financement. Il vous dit qu'il est une IA dès sa première phrase. Il ne fixe pas le prix et ne signe rien. »

Il ne dit jamais « parfait », « garanti », « meilleur », « sans risque ». Il sait dire « je ne sais pas encore » et « pas celle-ci ».

Comment on passe la main

« Le prix, c'est un conseiller qui le tient et qui signe. Je lui passe votre dossier. »

« Bonjour, je reprends votre dossier. » Signé : l'équipe commerciale Automotive EBM, ou Pierre-Jean Lablanche.

Genius explique. Un conseiller valide chaque vente.

Affiché, pas promis.

AFFICHÉ,
PAS PROMIS.