

5 conseils pour trouver les meilleures offres aux enchères numériques

Par Johnny Shroyer, VP Ventes aux concessionnaires, KAR Global

12 août 2020 | Expérience client | Innovation | Passer au numérique

Que vos offres soient faites en ligne sur [ADESA Simulcast®](#) ou que vous utilisiez [TradeRev](#) sur votre téléphone, vous souhaitez trouver la meilleure offre. Mais qu'est-ce que ça veut dire? La meilleure affaire est-elle toujours le prix le plus bas? Vous pouvez trouver des véhicules à bas prix toute la journée, mais rappelez-vous le dicton : « la qualité se paye ».

D'autres facteurs peuvent ajouter de la valeur à une transaction. Avez-vous déjà un acheteur à la recherche d'un véhicule très spécifique? Ou cherchez-vous à stocker votre lot avec le genre d'inventaire qui s'est vendu rapidement pour vous récemment?

En supprimant les restrictions géographiques, les enchères numériques vous permettent de trouver tout ce que vous cherchez, vous donnant la possibilité de choisir la meilleure offre pour vous. Tout ce qu'il faut, c'est un peu de préparation, alors gardez ces cinq conseils à l'esprit.

Définissez ce que vous appréciez

Décidez par vous-même ce que vous considérez comme la meilleure valeur pour vous. Quels sont vos paramètres? S'agit-il simplement d'un prix bas? Un faible kilométrage? Un certain mélange de fonctionnalités facultatives? Vous ne vous présenteriez pas à un match de championnat sans un plan, alors sachez spécifiquement ce que vous cherchez et quel est votre objectif final. Que vous l'écriviez ou que vous le gardiez simplement une liste mentale, c'est à vous de décider.

Faites vos recherches

Utilisez des ressources commerciales comme [autonic®](#) pour rechercher les prix et les valeurs des véhicules de votre marché local et de votre région. Vous constaterez peut-être que le type de véhicule que vous recherchez est moins cher dans un autre marché et avec les enchères numériques, que l'autre marché est plus proche que vous ne le pensez.

Décidez de votre prix maximum

Lorsque vous avez cherché dans une liste de lots les véhicules qui correspondent à vos critères, appliquez les paramètres que vous avez déjà définis. Quel prix êtes-vous prêt à payer pour ce véhicule? Vous pouvez penser que rien ne vaut l'énergie sur le terrain, mais combien de fois avez-vous été emporté par l'excitation de la compétition et payé plus que vous vouliez?

Réglez un maximum à l'avance afin de ne pas laisser les émotions prendre le contrôle lors de l'enchère. Prenez en compte la difficulté de trouver un autre véhicule comme celui-ci — si vous avez déjà un acheteur aligné pour ce véhicule, vous ne voudrez peut-être pas risquer de perdre le véhicule si cela prendra du temps pour en trouver un autre. Il est plus facile de s'en tenir à vos paramètres lorsque vous soumettez l'offre numériquement, surtout si vous utilisez des [Offres Proxy sur TradeRev et AutoBids sur ADESA Simulcast et Simulcast+^{MS}](#).

Tirer parti de l'inventaire plus large

L'un des plus grands avantages des enchères numériques est votre accès à plus d'inventaire. Vous n'êtes pas limité à votre vente aux enchères la plus proche, ville ou même état ou province.



Vous pouvez consulter l'inventaire à plusieurs endroits dans une journée, même toutes les quelques heures, créant plus d'occasions de trouver votre meilleure affaire dans un délai plus court que jamais auparavant.

Inclure le facteur transport

Le transport des véhicules que vous achetez numériquement vers votre lot est souvent plus abordable que les gens ne le pensent, surtout compte tenu de nos intégrations avec [CarsArrive](#) aux États-Unis et [STRATIM](#) au Canada. De plus, parfois, le véhicule que vous recherchez est moins cher dans un autre marché que dans votre marché local, assez pour compenser les frais de transport. Et si vous êtes à la recherche d'un véhicule très spécifique, le frais de transport sur une plus longue distance est peut-être un mal nécessaire. Êtes-vous prêt à risquer de ne pas être en mesure de le trouver plus près?

Si vous n'avez pas essayé d'acheter des véhicules numériquement, essayez-le. Vous pouvez étirer la géographie de votre réseau pour trouver l'inventaire que vous recherchez, de n'importe où à tout moment. Parlez à votre directeur des ventes mondiales de KAR — il peut vous guider à travers [TradeRev](#) et [Simulcast](#), et nos solutions d'enchères numériques en amont et en aval. Consultez ensuite les listes de lots, définissez vos paramètres et commencez. Vous serez heureux de l'avoir fait.

*

*Nouveau aux enchères numériques? Que vous soyez acheteur ou vendeur, notre série **Go Digital** peut vous aider à faire passer votre concessionnaire au niveau supérieur.*

*Les opinions exprimées dans la série **Go Digital** sont les opinions des auteurs seulement et non celles de KAR Global.*