

## De l'importance de commencer sa vente en amont

Par Scott Drehs, vice-président des comptes des grands concessionnaires, KAR Global

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

Dans l'industrie automobile, vendre en amont signifie mettre vos véhicules sur le marché au tout début de leur cycle de remise en marché. Cela vous permet de vendre les véhicules plus rapidement et de vous adresser à un plus grand nombre d'acheteurs.

Grâce à la taille de KAR Global et à ses services auxiliaires, nous sommes dans une position unique pour offrir à nos concessionnaires d'incroyables options de vente en amont. C'est pourquoi nous avons créé l'Autoroute de la vente, notre chaîne de produits permettant aux concessionnaires de commencer leurs ventes de manière numérique en amont avec [TradeRev](#), puis de passer à [ADESA Simulcast](#)® et enfin à [ADESA DealerBlock](#)®.

Alors que l'ensemble de l'Autoroute de la vente vous donnera accès à plus de 150 000 acheteurs dans tout le réseau KAR Global, vous vous demandez peut-être pourquoi commencer votre parcours de vente en amont et en ligne. Voici quelques raisons qui vous convaincront de vous mettre rapidement au numérique.

### **Des marges plus élevées**

Dans le domaine des ventes, tout se joue sur le profit; ainsi, plus vous commencez en amont, plus vous avez des chances de gonfler votre marge. En commençant votre parcours de vente sur une plateforme comme [TradeRev](#), aucuns frais de transport ou d'inspection ne sont occasionnés.

En effet, votre voiture peut rester dans notre parc et notre équipe se chargera de l'inspecter et de la mettre sur le marché. Les yeux d'une nation entière de concessionnaires pourront se poser sur votre voiture. Par conséquent, vous obtiendrez davantage d'offres, ce qui signifie... plus d'argent, évidemment.

### **Une meilleure efficacité**

Le temps, c'est de l'argent. Grâce à l'expérience fluide qu'offre le numérique, vous obtiendrez les résultats que vous souhaitez à moindre effort. Là encore, pas besoin de vous préoccuper du transport ni de vous déplacer pour assurer la vente de vos véhicules; du temps gagné que vous pouvez passer sur d'autres aspects de votre activité.

De plus, lorsque vous commencez en amont, vous posez les bases dès le départ et une seule fois. Grâce à un partenaire intégré comme KAR Global, votre véhicule peut être transféré de [TradeRev](#) à ADESA en quelques clics et descendre en aval sans que vous n'ayez à faire aucun effort. Cette transaction simple vous facilite la vie tout en présentant votre véhicule à une nouvelle base d'acheteurs à chaque étape du processus.

### **Un contrôle total**

Avec une plateforme en amont comme [TradeRev](#), vous contrôlez tout et c'est un peu comme si vous créiez votre propre encan. En effet, la vente n'est pas séquentielle et fonctionne en ligne 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. Cela signifie que vous décidez quand vos véhicules sont mis en vente et quels jours. Vous créez votre propre lieu d'encan, mais au lieu d'avoir une base d'acheteurs locaux, la vôtre s'étend d'un océan à l'autre.



Bientôt, vous pourrez même créer votre marque numérique avec vos acheteurs. Établissez des relations avec vos acheteurs en gros de la même façon que dans le secteur du détail, et vous verrez qu'ils reviendront systématiquement. Si vous avez plus de clients réguliers, vos encans seront plus actifs, ce qui fera augmenter les offres proposées sur vos véhicules.

### **Un aperçu du marché en temps réel**

Avez-vous déjà entendu un client se plaindre que vous avez sous-estimé la valeur de sa voiture? Si cela ne vous est jamais arrivé, vous êtes probablement nouveau dans le métier. Le plus souvent, sortir les guides de prix a peu de chances de faire changer le client d'avis, mais lui proposer de mettre son véhicule aux enchères en direct ne manquera pas d'attirer son attention.

C'est l'un des avantages des encans numériques comme [TradeRev](#) : si vous voulez évaluer la valeur du véhicule, il vous suffit de lancer un encan de 45 minutes pendant que vous travaillez sur la transaction. Il s'agit d'une évaluation en temps réel, qui donne une valeur marchande réelle. Elle vous permet, à vous et à votre client, d'avoir une conversation transparente sur la valeur de la transaction. Simplicité, rapidité et excellente expérience client.

Que le véhicule soit destiné à votre parc ou qu'il soit marqué pour vente numérique immédiate n'a pas d'importance, car le véhicule a été acquis à la valeur exacte du marché. Et si le client décide de ne pas vendre, la plateforme vous aura simplement servi d'outil d'évaluation.

\*

*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.*