

Sur le terrain (In-Lane) et en ligne : plus semblable que vous ne le pensez

Par Steve Dudash, VP Ventes au concessionnaires, KAR Global

16 juillet 2020 | Expérience client | Innovation | Passer au numérique

J'ai vu beaucoup de changements se produire dans mes 20 ans d'expérience dans les enchères automobiles, mais aucun n'a été aussi radical que notre passage actuel au numérique. Beaucoup de concessionnaires entendent le mot « radical » et pensent immédiatement que le changement est en quelque sorte mauvais ou difficile à faire, mais ce n'est pas le cas.

J'utilise le mot radical parce que ce sont les avantages que le numérique apporte qui sont sans précédent. Lorsque vous creusez plus profondément dans l'expérience réelle des enchères sur le terrain par rapport à l'expérience d'enchères numériques, elles ne sont pas si différents. Donc, comparons les deux.

Pour l'acheteur sur le terrain, la journée d'enchères commence par vérifier la liste de lots en ligne. Une fois que vous identifiez les véhicules que vous ciblez, vous faites vos recherches, puis vous vous dirigez vers la vente aux enchères pour vérifier les voitures en personne. Vous prenez peut-être un café, vous réfléchissez, puis vous vous déplacez sur la voie pour faire des offres et gagner des voitures aux enchères. Après cela, vous travaillez sur tous les détails post-vente allant des titres au transport, puis terminez votre journée sur cette note et retournez à la concession.

Pour les vendeurs sur le terrain, vous répertoriez votre véhicule, regardez les enchères entrer et gérez ensuite les transactions post-vente.

Alors, en quoi cela diffère-t-il de l'expérience numérique? Pas beaucoup. Avec une plate-forme comme [ADESA Simulcast®](#), vous prévisualisez aussi la liste de lots en ligne et faites des recherches sur vos véhicules cibles. De là, vous pouvez même vous rendre aux enchères pour vérifier la marchandise — nous offrons des aperçus des véhicules dans 74 de nos sites d'enchères à travers l'Amérique du Nord.

L'étape suivante est le seul vrai changement — prenez une tasse de café où vous soyez et placez vos offres sur les voitures comme elles s'affichent sur votre écran au lieu de les visiter sur le terrain. Vous pouvez même vérifier les rapports de condition avant de placer votre offre. Une fois que vous gagnez, vous pouvez facilement faire tout le travail de titre, de financement et de transport en ligne, sans avoir à faire la queue.

Pour les vendeurs, la grande différence en mode numérique est d'augmenter le nombre de visiteurs pour votre ou vos véhicules. En fait, en 2019, il y a eu 52% d'offres de plus sur Simulcast que sur le terrain. Et avec des plates-formes comme Simulcast+, vous n'êtes même pas limité à un jour ou emplacement d'enchères spécifique — vous pouvez lancer une vente aux enchères n'importe quand, n'importe où à un tout nouveau réseau d'Acheteurs. En termes de transactions post-vente, tout peut être fait en ligne, quelle que soit la plate-forme que vous utilisez.

Alors, quelle est la différence? En un mot, vous ne regardez pas la voiture passer physiquement sur la voie. Voilà. Ce petit changement dans le flux d'enchères se traduit par des avantages majeurs pour vous. Une fois que vous avez fait vos recherches sur la liste de lots, vous pouvez placer des offres sur environ 60 000 véhicules offerts quotidiennement avec un clic plutôt que



d'une signe de la main et le faire de n'importe où. Vous pouvez suivre plus d'enchères, travailler plus efficacement et vous concentrer sur d'autres aspects de votre entreprise.

Au lieu de penser au numérique comme un changement radical à la vente aux enchères, commencez à penser comme un avantage radical que vous pouvez débloquer. Une fois que vous verrez que les enchères numériques comme [Simulcast et Simulcast+](#) sont familières et faciles à utiliser, demandez à votre directeur des ventes mondiales de KAR comment nos plates-formes en amont comme [TradeRev](#) peuvent vous donner un avantage commercial encore plus grand.

*

*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.*