

4 conseils pour acheter numériquement

Par Will Farmer, VP Ventes aux concessionnaires, KAR Global

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

La possibilité de sortir votre téléphone de votre poche et d'avoir instantanément accès à l'achat d'environ 60 000 véhicules par jour change la donne pour les concessionnaires. Non seulement cela diversifie incroyablement votre sélection d'inventaire, mais avec l'accès amélioré par un seul clic à plusieurs listes de lots et des rapports de condition, vous pouvez couvrir plus de terrain dans une fraction du temps pour trouver les meilleurs véhicules pour votre lot.

Mais si vous êtes [nouveau à l'achat numérique](#), voici quatre conseils à garder à l'esprit avant de placer votre première offre de vente aux enchères numérique.

Définir des enchères automatiques

Quand il s'agit d'enchères numériques, rien ne vous fait gagner du temps comme les offres proxy sur [TradeRev](#) et AutoBids sur [ADESA Simulcast®](#) et Simulcast^{MS}. Au lieu de vous asseoir devant votre écran et d'augmenter votre enchère toutes les quelques secondes, ces outils pratiques vous permettent de la régler, de l'oublier et de vous concentrer sur d'autres aspects clés de votre entreprise.

Les offres Proxy et Autobids vous donnent la possibilité d'arrêter de courir après les véhicules en vous permettant de définir le montant maximal que vous êtes prêt à payer. Cette limite d'enchère n'est visible que pour vous et sur-enchéra automatiquement les autres acheteurs jusqu'au prix de vente final ou à votre limite d'enchère. Et si vous êtes vraiment fixé sur ce véhicule, vous recevrez une notification une fois que votre limite a été dépassée, de sorte que vous pouvez sauter de nouveau dans la vente aux enchères et terminer l'enchère manuellement. Plus besoin de courir, juste des enchères gagnées.

Utiliser des filtres et des notifications

Nous avons créé beaucoup de fonctionnalités faciles à utiliser conçues pour rendre votre vie simple, mais c'est à vous de les essayer. Sur toutes nos enchères numériques, nous avons des filtres personnalisables qui vous permettent de ne voir que les véhicules qui vous intéressent. Il existe également des paramètres qui vous enverront un e-mail, un texte ou vous enverront une notification vous alertant lorsqu'un certain véhicule que vous recherchez devient disponible.

Au lieu de chercher continuellement toutes les cinq minutes, prenez un peu de temps pour personnaliser votre expérience d'enchères afin que vous puissiez travailler plus efficacement et ne jamais manquer un véhicule. Et si vous avez besoin d'aide pour configurer les choses, votre directeur des ventes mondiales KAR est toujours là pour vous aider.

Rendez votre post-vente rapide et facile

Tout comme les enchères sur le terrain, après avoir gagné un véhicule, vous devez terminer le processus post-vente. Puisque tout est en ligne, vous pouvez être tenté de placer un signet pour repousser le travail à plus tard. Mais plus vite vous quitterez, plus vite la voiture sera sur votre terrain et prête pour vous générer un profit.

Pour accélérer ce processus, nous avons créé un processus de fermeture rapide et facile sur toutes nos plateformes. En prenant quelques minutes pour attribuer votre adresse de transport par



défaut, la limite de coût de transport et l'option de paiement (comme [AFC](#)), l'expérience post-vente sera automatisée, et vous n'aurez pas à lever le petit doigt tout en obtenant votre inventaire encore plus rapidement.

Connaître les règles

Ce dernier n'est pas le conseil le plus séduisant, mais il est néanmoins important. Combien de fois avez-vous fait défiler une liste de termes et de conditions, et les accepter sans jamais y penser deux fois? Je serai le premier à admettre que je l'ai fait aussi. Peu importe si c'est avec KAR Global ou une autre plate-forme d'enchères numériques, chacun a des règles spécifiques que vous devez connaître.

Personne n'aime les surprises, et dans la plupart des cas, elles se résument à des questions simples clairement décrites dans les termes et conditions. En prenant quelques minutes pour les lire, vous aurez une meilleure compréhension de choses comme le nombre de jours que vous avez à soumettre une réclamation après la livraison du véhicule. Pour éviter tout mal de tête, prenez le temps de lire les documents avant cette première enchère, et vous n'aurez rien à craindre. Pour encore plus de tranquillité d'esprit, vous pouvez acheter [ADESA Assurance](#)^{MS}, notre garantie de 21 jours pour retourner un véhicule pour n'importe quelle raison.

*

*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.*