

Créer un dispositif de remise en marché gagnant pour vendre

Par Steve Langdon, vice-président des ventes concessionnaires, KAR Global

20 octobre 2020 | EXPÉRIENCE CLIENT | INNOVATION | TRANSITION NUMÉRIQUE

Si les encans numériques sont devenus plus largement utilisés dans l'ensemble du secteur ces dernières années, ils ne sont pas vraiment totalement nouveaux. Les grands revendeurs en tirent profit au sein de leur dispositif de remise en marché numérique depuis le début des années 2000. KAR Global est un chef de file dans ce domaine depuis près de deux décennies en élaborant, acquérant, intégrant et faisant continuellement évoluer ses plateformes technologiques de remise en marché numérique, afin de créer une base massive d'acheteurs en ligne.

Si les revendeurs ont été les premiers à reconnaître les avantages de proposer et de vendre leurs stocks en ligne, la communauté des concessionnaires, menée par les grands concessionnaires sur plusieurs niveaux, a rapidement suivi le mouvement. Ensuite, [TradeRev](#) a permis à tous les concessionnaires de vendre à partir de n'importe quel lieu sans déplacer les véhicules de leur stationnement et depuis, la majorité de nos concessionnaires vendent en ligne d'une manière ou d'une autre.

Les revendeurs et les grands concessionnaires ont élaboré et mis en œuvre des processus et des systèmes de vente en gros distincts qu'ils ont affinés à chaque innovation numérique. Mais ils ne compliquent pas non plus les choses à l'excès. Leur formule gagnante est en fait assez simple quand on l'examine : commencer par le numérique en amont chez le concessionnaire, et passer en aval aux encans physiques; c'est ce que nous appelons l'autoroute de la vente.

Cela semble être une stratégie simple. Alors pourquoi tant de concessionnaires franchisés ou même indépendants n'ont-ils pas réussi à reproduire et à tirer profit de ce même dispositif? L'une des principales raisons est que beaucoup d'entre eux n'ont pas établi de partenariat avec un fournisseur de solutions de bout en bout pouvant les aider à maintenir un processus rapide, équitable et simple, tout en maximisant les rendements sur la vente de gros.

Semblable à la formule que les revendeurs de gros volumes utilisent depuis des années, KAR s'appuie sur ce processus de remise en marché de premier ordre pour proposer une gamme complète de services auxiliaires à tous les concessionnaires sous un même toit. Nous l'appelons l'autoroute de la vente, et cette synergie offre la flexibilité, la commodité et la portée des marchés en amont comme [TradeRev](#) et [ADESA Simulcast®](#), associés aux solides services d'inspection et de reconditionnement que nos encans physiques offrent; sans parler du financement, des analyses et de tout ce dont vous avez besoin pour la réussite de vos activités de gros. Mais il n'y a pas de solution universelle. Que votre voiture soit vendue sur [TradeRev](#) ou ADESA, de votre stationnement ou du nôtre, nous travaillons avec vous pour vous offrir les meilleurs services et les plus pertinents, ajustés à votre situation unique, en vous faisant bénéficier de l'expérience et des rendements que vous méritez.

En adoptant l'approche autoroute de la vente, vous découvrirez rapidement à quel point celle-ci est efficace et rentable. Pour commencer, la plupart des concessionnaires n'ont tout simplement pas



l'espace pour stocker les véhicules de gros. Ils occupent de l'espace pouvant être utilisé pour les voitures vendues au détail ou sur lequel un client pourrait se stationner. En [commençant en amont](#) sur [TradeRev](#), les concessionnaires peuvent [vendre des véhicules d'échange](#) dès l'instant où ils atterrissent sur leur terrain. Et si le véhicule ne se vend pas, avec un partenaire intégré comme KAR, votre véhicule peut passer de TradeRev à ADESA en seulement quelques clics. Il sera ensuite introduit sur un marché entièrement nouveau à chaque étape du processus.

En démarrant votre véhicule en amont et en le déplaçant via l'autoroute de la vente vers ADESA, vous trouverez le plus d'enchérisseurs et d'acheteurs en cours de route. Et avec plus de 150 000 acheteurs le long de l'autoroute, vous offrez vraiment à votre véhicule un aller simple en première classe hors de votre stationnement lorsque vous vendez avec KAR.

Au fur et à mesure de l'évolution du secteur des transactions entre concessionnaires, nous continuerons à innover et à intégrer notre gamme de services de remise en marché pour améliorer et simplifier votre expérience, afin que vous puissiez travailler plus efficacement tout en augmentant vos possibilités de profit.

*

Les encans numériques, une nouveauté pour vous? Que vous soyez acheteur ou vendeur, notre série [Passer au numérique](#) peut vous aider à faire passer votre concession à la vitesse supérieure.

Les opinions exprimées dans la série [Passer au numérique](#) sont seulement celles de leurs auteurs et non celles de KAR Global.