



Carter-Cash modernise son site Internet pour offrir une meilleure expérience globale à ses clients

Villeneuve d'Ascq, le 8 décembre 2015



L'accélération du développement digital est au cœur de la stratégie de l'enseigne *Carter-Cash* qui vient de mettre en ligne son tout nouveau site web *responsive*.

L'optimisation de l'expérience client est au centre de cette évolution majeure avec un nouveau design et une ergonomie totalement pensée « *Mobile First* ». Cette approche doit permettre de répondre à l'explosion de l'internet mobile et de profiter des nouvelles opportunités qu'offre le mobile pour engager ses clients. Le site se veut plus simple d'utilisation, plus ergonomique et accessible sur tous les appareils, du Smartphone jusqu'à l'ordinateur de bureau.

Le site s'inscrit dans une stratégie 100% *web-to-store* et a pour unique objectif de simplifier le parcours d'achats des clients en leur aidant à préparer leur passage en magasin. Ainsi basé sur un modèle de réservation en ligne avec paiement et retrait en point de vente, www.carter-cash.com apporte une réponse aux clients utilisant le site pour se renseigner sur l'offre (prix et disponibilité des produits en temps réel par magasin) et/ou de préparer leur visite en magasin (horaires, adresses). Ils pourront également réserver directement leurs pneus et pièces auto sur le stock du magasin le plus proche avec retrait sous 2h ou de commander en ligne en quelques clics.

« Nous mettons un point d'honneur à toujours bien accueillir nos clients et leurs proposer des prix bas toute l'année ! Il nous manquait un site en adéquation avec les standards attendus par les internautes pour leur offrir une expérience globale réussie » Iwan Le Strugeon, Responsable e-commerce



Qui est l'acheteur de l'après-vente auto ?

C'est...

- un **ultra-connecté** : 95% se connectent tous les jours à Internet. 67% ont un smartphone
- généralement **réactif** : 83% des actes d'achat sont pour remplacer un élément usé
- un **grand indécis** : 83%* ne savent pas quelle marque ou distributeur choisir

Etude Google Parcours d'achat APV 2014 - Liv Montmerle
Industry Analyst Automobile

...qui privilégie



son ordinateur pour, dans l'ordre, 1. choisir le produit, 2. trouver un lieu d'achat et 3. se renseigner sur les prix



son téléphone mobile pour 1. trouver un lieu d'achat, 2. comparer les prix, 3. choisir le produit



sa tablette pour choisir le produit, en vérifier les spécifications et en comparer le prix

Présentation de l'enseigne Carter-Cash

Activité

Carter-Cash propose à ses clients l'essentiel pour l'auto à bas prix toute l'année. Les clients peuvent y retrouver des pneumatiques, pièces techniques (plaquettes et disques de frein, échappement, alternateurs, démarreurs, batteries...) et accessoires de confort (housses, tapis, son) de qualité. Chaque magasin propose également des services rapides et sans rendez-vous en atelier pour le montage de pneumatiques et les vidanges simples. L'enseigne *Carter-Cash* souhaite répondre aux attentes de la clientèle automobiliste, particuliers comme professionnels, qui recherchent des produits à bas prix sans faire de compromis sur la qualité. En cela, *Carter-Cash* offre une alternative pertinente, adaptée à la demande croissante d'optimisation du budget automobile.

Ambition

Être la référence du « bon plan sympa » en magasin et sur le web pour le pneu, la pièce auto et l'accessoire automobile de qualité à prix bas.

Date de création

Carter-Cash a ouvert son premier magasin en mars 2002 à Sainte-Geneviève-des-Bois (91).
Carter-Cash est désormais présent partout en France avec 44 magasins proposant l'essentiel des produits et services pour l'entretien auto à prix bas toute l'année.

Présence internationale

Carter-Cash est présent en Espagne depuis juin 2014 et dispose aujourd'hui de 2 magasins dans la province de Madrid.

Siège

Le siège social de *Carter-Cash* est situé à Villeneuve d'Ascq, en France.

Carter-Cash sur le Web

[Site de réservation en ligne](#)
[Communauté Facebook](#)

[Compte Twitter](#)
[Chaîne Youtube](#)



A propos de Mobivia Groupe

Groupe international présent dans 16 pays, Mobivia Groupe est le leader européen de l'entretien et de l'équipement de véhicules multimarques (avec Norauto, Midas, Carter-Cash, Auto 5, Synchro Diffusion et Bythjul.com), au service de plus de 20 millions d'automobilistes.

Depuis plus de 40 ans, le groupe s'engage pour proposer à ses clients des solutions toujours plus adaptées à leurs besoins de mobilité : mieux se déplacer, de manière plus accessible, plus propre, plus sûre et plus économique. C'est en ce sens que le Groupe a créé en 2010 le fonds de développement Via-ID, incubateur d'entreprises dédiées aux nouvelles mobilités : de l'éco-mobilité à la mobilité partagée (auto-partage, co-voiturage) en passant par la voiture connectée.

Aujourd'hui, Mobivia Groupe réunit plus de 10 600 collaborateurs répartis dans six activités et 13 entreprises fédérées par une même mission : *Making mobility easier* - rendre la mobilité plus facile.

En savoir plus : www.mobiviagroupe.com

Nous suivre sur twitter : [@Mobiviagroupe](https://twitter.com/Mobiviagroupe)

Découvrez l'analyse des tendances de mobilité sur [le Hub de la Mobilité](#)