



# autobiz dévoile « autobizDigital » : une solution complète pour optimiser les ventes omnicanales VN et VO

Communiqué de presse, Paris, 4 février 2025

- **autobiz lance sa nouvelle suite de solutions digitales** : elle répond aux besoins actuels d'aide à la vente de véhicules neufs et d'occasion, sur un marché imprévisible ultra-concurrentiel.
- **Ses objectifs** : générer du trafic qualifié, digitaliser davantage encore les processus de reprise, monétiser le trafic digital automobile et optimiser les écosystèmes digitaux. **autobizDigital accompagne ainsi les constructeurs (OEMs) dans la fidélisation de leur clientèle, un enjeu stratégique dans un marché 2025 très compétitif.**
- **Pour compléter cette nouvelle offre, autobiz lance également un baromètre digital axé sur l'évolution des leads et sur la performance des marques.**
- **Ces nouveaux outils, combinés, visent à soutenir les stratégies de vente VN et VO, un enjeu majeur en 2025.**

## autobiz : l'expertise d'un leader européen des ventes omnicanales

Depuis 2013 (1<sup>er</sup> partenariat OEM), autobiz s'est imposé comme un **leader européen des ventes omnicanales de VN et de VO**.

Basées sur une **approche online-to-offline**, leurs solutions répondent à un enjeu clé dans le parcours client : le juste prix de reprise. En Europe, plus de 75% des acheteurs des VN doivent revendre leur véhicule actuel, rendant le prix de reprise essentiel à la performance du réseau et à la croissance des parts de marché.

autobiz propose des solutions sur-mesure adaptées à plus de 10 marques et 100 plateformes, y compris des sites autonomes et des modules e-commerce intégrés.

Autobiz, c'est **3 millions de leads générés en 2024** et un **taux de conversion moyen supérieur à 7%** sur les leads VN liés aux offres de reprise.



Pour répondre aux besoins de leurs clients, qui investissent de plus en plus dans la fidélisation, les 40 experts autobiz répartis entre Berlin, Paris, Milan, Valence et Porto ont restructuré, optimisé et enrichi la suite logicielle, désormais identifiée sous le nom « **autobizDigital** ».

## Que propose concrètement autobizDigital ?

A noter : **les solutions proposées dans la suite autobizDigital sont accessibles dans 22 marchés européens** : Autriche, Belgique, République tchèque, Danemark, Finlande, France, Allemagne, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Norvège, Pologne, Portugal, Roumanie, Slovaquie, Espagne, Suède, Suisse, Royaume-Uni.

Elle propose **3 services** :

- **autobizLeadGen** : une solution dédiée à l'alimentation des canaux de vente avec des leads qualifiés. Elle propose trois niveaux de service – *Light, LeadGen et LeadGen Plus* – adaptés aux objectifs et aux besoins des constructeurs. L'offre LeadGen Plus comprend un site web autonome avec gestion du contenu et du SEO, maximisant ainsi la visibilité et le potentiel de génération de leads.
- **autobizPricingFactory** : un outil permettant aux marques et aux distributeurs de réactiver leurs bases clients inexploitées en fournissant des valorisations en masse et des stratégies de prix personnalisées. Il vient également soutenir les campagnes CRM/PRM en informant les clients de la valeur de leur véhicule, les incitant ainsi à envisager un nouvel achat.
- **autobizEcommerce** : un module offrant une évaluation immédiate en ligne du véhicule, s'intégrant parfaitement aux parcours d'achat VN et VO. Cette solution propose quatre niveaux de service, chacun visant à améliorer l'expérience client et maximiser la valeur des plateformes e-commerce. Ce module s'appuie sur les outils historiques d'autobiz, comme autobizCarcheck (évaluation du véhicule avec un prix ferme) ou autobizClic2Sell (solution idéale pour la revente).

## **Le « baromètre digital » : l'outil idéal pour suivre l'évolution des leads VN**

En complément, **autobiz lance un baromètre mensuel** permettant aux constructeurs et professionnels de l'automobile de suivre l'évolution des leads véhicules neufs, offrant une vision claire des tendances du marché tout au long de l'année.

**Celui-ci mettra en avant et en alternance chaque trimestre :**

- *Le podium des marques les plus performantes*
- *Les types de carburant générant le plus de leads*
- *Les tendances de fidélité des clients*

**« En combinant ce baromètre de suivi des leads VN avec ses solutions digitales, nous confirmons notre positionnement d'acteur clé dans la transformation du secteur automobile et la croissance des ventes de demain. »,** souligne Emmanuel Labi, Président d'autobiz.

---

### **À propos d'[autobiz](#)**

*Depuis 2004, autobiz accompagne tous les acteurs de l'industrie automobile en Europe, grâce à des solutions de valorisation et de reprise. Cet accompagnement est basé sur 20 ans d'historique data ainsi que le savoir-faire web, logiciel et métier des 320 collaborateurs de l'entreprise. Aujourd'hui basée à La Défense (92), autobiz dispose également de bureaux à Berlin, à Valence (Espagne), Milan et Tunis. autobiz accompagne plus de 20 leaders du remarketing occasion (constructeurs, banques, leasers, enchéristes...) ainsi que 6.000 points de vente dans 22 pays en Europe.*

---