

Acheter un véhicule à distance : retour d'expérience de Reezocar, la start-up leader dans la vente de véhicules



Aujourd'hui, 97% des achats de voiture commencent en ligne !¹ En effet, 74% des 18-34 ans effectuent une première investigation sur les réseaux sociaux avant d'acheter un véhicule, Instagram en priorité puis Facebook (64%). D'ici 2020, on estime que 20% des voitures neuves seront vendues en ligne. Ces tendances révèlent un nouveau mode d'acquisition des véhicules : l'achat à distance. Zoom sur ce nouveau mode de consommation.

¹ Source : étude en partenariat entre l'institut GfK et Facebook, menée en France, en Allemagne et au Royaume-Uni en Juillet 2017.

Un parcours d'achat 100% digitalisé

La digitalisation du parcours d'achat est devenue l'enjeu majeur de ce nouveau mode d'acquisition : il s'agit de trouver le bon véhicule, faciliter au maximum les démarches pour le futur acheteur tout en lui faisant gagner un temps précieux. Les acheteurs de voiture commencent leur recherche avec trois à quatre marques en tête. Leur parcours d'achat dure, en totalité, entre 12 à 24 semaines.²

Durant son parcours, l'acheteur peut réaliser la quasi totalité des étapes de son projet en ligne, où qu'il se trouve, sans déplacement en concession ou chez un particulier. Il choisit le moment le plus favorable pour lui et limite ainsi les contraintes.

Autre avantage, l'acheteur a la possibilité de découvrir sa future voiture sur des plateformes dédiées, en ligne, grâce à des visuels extérieurs et intérieurs 360° et un état détaillé du véhicule. Il gagne aussi du temps en effectuant une recherche par critères : montant total ou budget mensuel (LOA), kilométrage, année, marque et modèle...ce qui lui permet de visualiser rapidement les véhicules qui correspondent réellement à son besoin.

Mais ensuite, comment le projet d'achat se poursuit-il ? Reezocar a permis à plus de 10 000 particuliers de trouver leur véhicule idéal grâce à l'accompagnement téléphonique constant de ses conseillers commerciaux. Via un site contenant plus de 6 millions d'annonces de véhicules neufs et d'occasion, l'acheteur est guidé pas à pas, à distance, tout au long de son parcours d'achat, et même après.

Accompagner le client avec bienveillance

Au début de leur parcours d'achat, les acheteurs effectuent des recherches en ligne mais, pour 31% d'entre eux, les conseils d'amis ou de la famille restent importants. En somme, les futurs acheteurs ont besoin d'être conseillés !

Avec un parcours full digital, les futurs acheteurs peuvent perdre le sentiment de confiance ou d'euphorie qui les animait au moment de leur commande. Pourquoi ? Parce qu'acheter ou leaser un véhicule est très engageant, tant sur le plan financier qu'émotionnel. Le contact humain reste donc essentiel. Il permet de répondre à toutes les questions de l'acheteur, de le rassurer tout en lui laissant les mains libres pour prendre sa décision sereinement.

Lorsqu'il s'agit d'une voiture d'occasion, ce sentiment peut aisément s'intensifier. En effet, 84% des français³ estiment que de nombreuses arnaques existent sur le marché de l'occasion tandis que 83% de l'échantillon interrogé déclare manquer de connaissances et d'expertise

² Source : étude en partenariat entre l'institut GfK et Facebook, menée en France, en Allemagne et au Royaume-Uni en Juillet 2017.

³ Etude Opinion Way réalisée du 12 au 15 février 2016 selon la méthode des quotas auprès d'un échantillon de 1 004 personnes représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus.

afin d'y faire face. Les acheteurs veulent donc être rassurés et guidés dans leur parcours et cela se comprend.



Leur apporter un conseil objectif et impartial doit être la priorité numéro un. A l'opposé des pratiques du marché, Reezocar ne dispose pas de stock physique. Cela garantit à ses clients que le conseiller qui les accompagne dans leur acquisition ou leur LOA (location avec option d'achat) n'a aucun intérêt à leur proposer une marque et un modèle de véhicule plutôt qu'un autre. Le conseiller s'attache à présenter une voiture fiable, toutes marques confondues, même si celle-ci se trouve à l'autre bout de l'Hexagone, voire de l'Europe !

Une vente à distance, oui, mais sécurisée

Reezocar sécurise les transactions et aide ses clients à conserver un esprit léger. En tant que tiers de confiance, la start-up permet à l'acheteur de réaliser une opération rassurante. En effet, l'acheteur effectue un paiement sécurisé au vendeur après la certification Reezocar sur l'exactitude des informations fournies.

Acheter à distance peut aujourd'hui rimer avec sécurité et fiabilité. Un catalogue de véhicules déjà certifiés par Reezocar a été créé spécialement dans ce but. Le catalogue comporte uniquement des voitures de moins de 4 ans, dont le kilométrage ne dépasse pas 80 000 kilomètres et qui font partie d'un réseau de partenaires professionnels de l'automobile français et européen.

Les véhicules présentent au carnet d'entretien irréprochable et correspondent au standard de qualité Reezocar? L'entreprise s'engage ainsi sur la qualité du véhicule qu'elle certifie puisqu'elle est responsable du véhicule, une sécurité supplémentaire pour le futur acheteur.

A propos de Reezocar :

Reezocar est une plateforme rassemblant plus de 6 millions d'annonces de voitures neuves ou d'occasion en **France** et **Europe**. Reezocar se positionne **100% du côté de l'acheteur** et ne dispose **d'aucun stock**, ce qui lui permet de **conseiller de manière objective** et **d'accompagner les particuliers tout au long** de leur projet automobile.

La start-up de 80 collaborateurs propose donc un accompagnement **100% en ligne** : recherche du bon véhicule, inspection via un réseau de 4000 spécialistes, négociation, immatriculation et livraison à domicile. Reezocar ajoute à son catalogue de services des **solutions de financement digitales** telles que le crédit, le crédit-bail et la LOA (leasing).

Avec plus de 1,5 millions de visites par mois sur son site internet et plus de **10 000 clients satisfaits** depuis 2014, Reezocar est un tiers de confiance qui permet aux consommateurs d'acheter un véhicule d'occasion **fiable**, au **meilleur prix**, en toute **sécurité**, sans se soucier des **démarches administratives** et **sans bouger** de chez eux.

Découvrez reezocar ! <https://reezocar.com>