

## **QARSON, LE BONHEUR AUTOMOBILE DEBARQUE À LYON ET GRENOBLE LE 22 AVRIL**



AVEC L'OUVERTURE DE 2 NOUVELLES CONCESSIONS DIGITALES EN CENTRE COMMERCIAL **À LYON ECULLY ET GRENOBLE GRAND' PLACE LE 22 AVRIL PROCHAIN**, QARSON DEVELOPPE SON RESEAU PHYSIQUE DE PROXIMITE ET VA A LA RENCONTRE DE SES CLIENTS SUR LEUR LIEU DE CONSOMMATION HABITUEL.

### **L'automobile fait désormais partie de la liste des courses**

Avec l'ouverture des concessions digitales de Lyon et Grenoble au mois d'avril, Qarson poursuit sa stratégie de développement. Déjà présent sur internet avec un site web performant dont 50% des ventes se font à distance, Qarson se rapproche de ses clients et s'installe sur les lieux de consommation des français à Lyon et Grenoble. Ce mandataire non conventionnel, classé en janvier dernier mandataire n°1 en Ile-de-France et parmi les meilleurs distributeurs automobiles de France (étude Autoplus et Statista), bouleverse les traditions de la distribution automobile, pour simplifier le projet automobile de chacun. Avec 20 marques automobiles, 1600 voitures disponibles, un délai d'attente réduit, une livraison clé en main, une reprise sur place du véhicule et des solutions de financement adaptées, Qarson réunit toutes les conditions de succès pour satisfaire pleinement le consommateur en s'invitant sur son chemin.

### **Qarson rafraîchit la distribution automobile**

Depuis sa création en 2009, Qarson, spécialisé dans la vente aux particuliers de voitures neuves à prix remisés, n'a qu'un seul objectif : être là où le client fait ses courses pour lui permettre d'acheter facilement et rapidement. Son site web [www.qarson.fr](http://www.qarson.fr) en est la concrète traduction puisqu'il permet à tous les budgets d'acquérir sa voiture depuis son salon en comparant au même endroit plus de 1600 voitures neuves de 20 marques disponibles rapidement ou immédiatement. Aujourd'hui, Qarson va encore plus loin et s'installe là où les clients concentrent l'ensemble de leurs achats : dans les centres commerciaux. L'ouverture des concessions digitales de Lyon Ecully et Grenoble Grand'Place vient confirmer l'essai transformé en région parisienne depuis trois ans (Centre Commercial de Claye-Souilly, 77), et suit l'implantation des concessions digitales de Toulouse (Centre Commercial Leclerc de Blagnac) et Bordeaux (Centre Commercial Carrefour Mérignac) toutes deux ouvertes en octobre dernier. Grâce à elles, Qarson propose de gagner du temps. Fini le parcours du combattant, long et complexe, pour changer de véhicule. Qarson propose une nouvelle façon d'acquérir sa voiture, en une heure dans un centre commercial, en toute confiance, sans délaissier le conseil et les services.

## Tout pour une expérience client réussie

Qarson permet à ses clients de réaliser en moyenne 6.000 € d'économie sur l'achat de leur véhicule neuf. En plus de cet avantage prix très compétitif, Qarson a décidé de miser sur l'excellence de son expérience client. Et parce qu'il considère que pour faire le bon choix il faut avoir le choix, Qarson met à leur disposition une offre de 1.600 véhicules. Ainsi, le client choisit et découvre sa future voiture sur un écran géant avec des images en haute définition, le tout accompagné par un consultant automobile. L'originalité et la force du concept Qarson : ses consultants ne sont pas commissionnés sur les produits vendus, mais sur la satisfaction de leurs clients et peuvent donc plus facilement orienter ceux-ci en toute transparence vers le modèle le plus adapté dans les 20 marques du portefeuille de produits Qarson. Et grâce à son expert en véhicule, les clients peuvent également bénéficier d'une estimation de reprise en direct sur le parking, ferme et définitive : tout est alors entre leurs mains pour faire le meilleur choix.

## Qarson, n°1 du bonheur automobile

Acteur reconnu sur le marché de la vente automobile à distance, avec 95% de clients satisfaits, Qarson réalise 50% de ses ventes via son site internet sans que le client ne ressente le besoin de se déplacer avant le paiement et la livraison, marque de confiance vis-à-vis du service. Aujourd'hui, Qarson fait le choix de la proximité et d'une relation client de qualité en investissant sur le réseau de ses nouvelles concessions digitales. Les clients qui ont envie de pouvoir poser des questions, bénéficier de conseils ou être rassurés, ont aussi la possibilité de rencontrer l'équipe Qarson dans la galerie marchande de leur centre commercial. Avec ces deux nouvelles implantations à Lyon et Grenoble, Qarson place une fois de plus le client, sa satisfaction et ses intérêts, au cœur de ses préoccupations et s'impose comme le meilleur endroit pour acheter sa nouvelle voiture rapidement près de chez soi.



**Pour en savoir plus sur les concessions digitales de Qarson :**

Toulouse : <https://www.youtube.com/watch?v=mJNiKRUwE3w>

Bordeaux : <https://www.youtube.com/watch?v=csgssNTQjV4&t=4s>

### **Pour suivre l'actualité Qarson :**

<http://www.qarson.fr>

<https://www.facebook.com/qarson.fr/>

<https://plus.google.com/+MandataireQarsonIsleslesVilleno>

<https://twitter.com/qarsonfr>

<https://www.youtube.com/user/qarsonfr> - 118 films à visionner

<http://presse.qarson.fr/>

### **Qarson en bref :**

Fondé en 2009, Qarson est un distributeur automobile multimarques indépendant spécialisé dans la vente de voitures neuves à prix remisés. Qarson répond aux exigences économiques en proposant un mode de commercialisation différent qui permet d'offrir les meilleurs prix. Qarson place la qualité de service et la satisfaction client au cœur de ses priorités. Début 2011, Qarson rachète un ancien Intermarché à Isles-lès-Villeno (77) et le transforme en **supermarché de voitures**. Ce site est aujourd'hui un showroom et un centre logistique. Fin 2014, il est le premier à proposer la LLD (**forfait Qarson&Go**) sur l'ensemble de son offre. En mai 2015, il est le premier sur le marché automobile à lancer la **livraison à domicile** partout en France à un prix unique.

Qarson publie un **chiffre d'affaires de 41 millions €** en constante progression depuis sa création en 2009 employant **35 personnes** en France et diffusant une moyenne de 250 véhicules vendus par mois. Capital Social : 1 million d'euros, showroom de 1.600 m<sup>2</sup>, parc de 10.000 m<sup>2</sup>, un catalogue de **20 marques** et **1.600 voitures disponibles rapidement ou immédiatement**. **Remises de 6.000€** en moyenne, **95% de clients satisfaits** (étude eKomi), **6 000 témoignages de clients livrés**, 100% de véhicules garantis constructeur. Achat clé en main : solutions de financement, garantie constructeur, reprise, démarches administratives, préparation, mise en main et livraison du véhicule.

Fondateur et Directeur Général Qarson, Damian Ciesielczyk.

Vous allez **aimer** votre voiture

