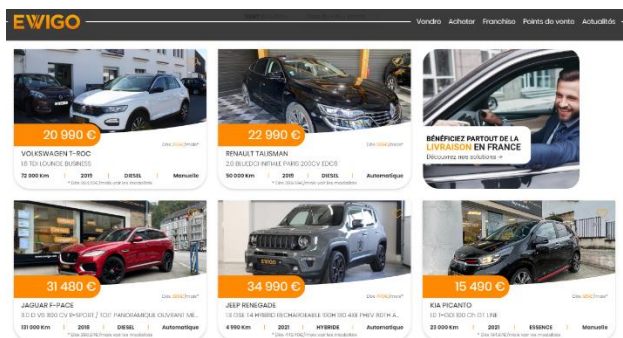


EWIGO lance son nouveau site Internet

EWIGO, le premier réseau d'agences automobiles facilitateur pour l'achat et la vente de véhicules d'occasion entre particuliers fait évoluer son site internet pour répondre aux évolutions de l'entreprise et du marché de l'automobile. Ainsi, avec ce support plus performant sorti mi-octobre, EWIGO entend drainer davantage de trafic et proposer une expérience utilisateur nouvelle.

Un environnement digital inédit pour le réseau



Depuis sa fondation, Ewigo a bien saisi l'importance d'innover pour répondre aux attentes des consommateurs. Aujourd'hui, la plateforme EWIGO France a totalement été repensée et accompagne la refonte de l'Intranet de l'entreprise. Elle permet aux clients d'avoir accès à plus d'informations, et intègre notamment plus de photos.

Des espaces dédiés aux vendeurs, aux acheteurs, aux candidats à la franchise ou encore des pages points de vente plus ergonomiques, permettent de mieux renseigner les clients et de faciliter les transactions de véhicules d'occasion récents au travers de l'ensemble du réseau EWIGO.

La mise en ligne de ce nouveau site s'est inscrite dans la volonté de l'enseigne à créer une vraie communauté sur le web en présentant tout l'univers de la marque et d'optimiser le parcours de navigation.

« Il était important d'offrir à nos clients un meilleur service et une meilleure expérience en leur donnant accès à de nouvelles fonctionnalités pour réaliser des simulations, consulter les niveaux de garanties, les options de livraison ou de financement. Cet outil répond à toutes les questions que se pose une personne désireuse de vendre ou d'acheter un véhicule d'occasion. », indique Florent Barboteau, fondateur et dirigeant du réseau EWIGO.

Améliorer la synergie entre les points de vente

En déployant ce site pratique et accessible, l'intérêt est double pour EWIGO : les points de vente peuvent travailler en synergie. Par exemple, un client installé dans le nord de la France peut tout à fait trouver une voiture d'occasion référencée dans un point de vente EWIGO du sud de la France.

« C'est une interface de transactions pour nos franchisés qui leur permet de multiplier leur business. », précise Florent Barboteau. **« Chaque point de vente EWIGO dispose de son mini-site. Nous avons d'abord déployé cette nouvelle version début septembre auprès de nos franchisés puis mi-octobre sur le site EWIGO France. »**

Ce travail pédagogique dans l'ensemble du réseau EWIGO, qui compte aujourd'hui 114 points de vente, se poursuivra en 2023. En effet, l'enseigne continue d'améliorer l'outil digital et prévoit la sortie d'une deuxième version en 2023 voir d'une troisième, plus innovante pour les clients. Aujourd'hui, EWIGO vise toujours un volume de 15 000 unités en 2022 et affiche une stabilité malgré la crise économique actuelle, sans fermeture recensées depuis plusieurs mois.

A propos d'EWIGO : EWIGO a été créée en 2014 par Florent Barboteau, entrepreneur depuis plus de 15 ans et expert dans le déploiement de franchises. A la recherche d'un acheteur pour vendre son véhicule en 2012, Florent Barboteau est confronté aux risques encourus par une vente entre particuliers ou à un prix de reprise très bas en concession. Il décide alors de combler le vide existant dans la chaîne de distribution automobile en créant le réseau d'agences automobiles EWIGO. Plus qu'un intermédiaire en transactions automobiles d'occasions entre particuliers, EWIGO propose aujourd'hui des services additionnels : garantie mécanique, financement, paiement sécurisé, établissement de carte grise, livraison, reprise. L'enseigne est N°1 dans son domaine d'activité avec 114 points de vente installés en France et 194 millions de volume d'affaires. Le réseau EWIGO est membre de la Fédération Française de la Franchise. Pour en savoir plus : <https://www.ewigo.com/> et <https://ewigo-franchise.com/rejoindre/>.