

QARSON VEUT DECOMPLEXER L'ACHAT AUTOMOBILE

JOURNEES PORTES OUVERTES QARSON : OSEZ, ENTREZ, TESTEZ
QARSON, INVITE LES AUTOMOBILISTES A POUSSER LES PORTES
DE SON SHOW-ROOM ET DE TOUTES SES CONCESSIONS
DIGITALES LES 18 & 19 MARS PROCHAINS

Qarson, organisera des journées portes ouvertes les samedi 18 et dimanche 19 mars dans son showroom à Isle-les-villenoy (77). Afin que les clients puissent découvrir les services premium de Qarson et profiter des offres de ce début d'année. De même, pour les concessions digitales de Toulouse, Bordeaux et Claye-Souilly, cette journée sera l'occasion d'une animation spéciale sur les points de vente et les clients pourront bénéficier des offres tout au long du samedi (centre commercial fermé le dimanche). Des offres spéciales qui porteront sur une sélection de véhicules en Location Longue Durée (forfait 24 mois).

Qarson, réinvente un nouveau monde automobile

Acheter sa voiture est devenu un jeu d'enfant. Par cette nouvelle offre LLD révolutionnaire, Qarson propose une nouvelle façon d'envisager l'achat de sa voiture neuve à faible coût (faible apport, faible forfait) ; ainsi, l'acheteur peut à la fois changer de voiture neuve tous les deux ans mais il peut désormais croire au coup de foudre et se laisser aller à une

décision spontanée. De plus, la représentativité de Qarson en France, qui ouvrira encore deux concessions digitales à Lyon et Grenoble au printemps 2017 permet aux clients de pouvoir avoir un relais local. Ces deux journées portes ouvertes en mars lors desquelles les clients pourront découvrir de belles opportunités de financement et découvrir ce nouveau mode d'achat automobile constituent une belle opportunité de découverte d'un nouveau monde automobile.

Qarson, le bien-aimé des mandataires

Suite à une étude menée par Autoplus et Statista, Qarson a été classé parmi les meilleurs distributeurs automobiles de France et mandataire n°1 en Ile de France avec la meilleure note attribuée (9,1/10), palmarès publié fin janvier 2017. 25 000 enseignes ont été passées au peigne fin grâce à 13 000 répondants (particuliers et professionnels du secteur automobile).

Outre le critère du prix, la qualité du conseil et de l'offre, la qualité de la recommandation et la satisfaction globale ont eu une pondération importante. Une étude qui témoigne de la reconnaissance allouée par les clients et les professionnels du secteur.

Qarson poursuit sa stratégie de développement

Avec une politique de simplification du parcours d'achat automobile dont le développement repose sur des concessions digitales au sein des centres commerciaux, Qarson installe le bonheur automobile au plus près des consommateurs. Un parti-pris permettant de réduire le temps dédié à son achat automobile au travers de :

- ✓ 19 marques, 1600 voitures disponibles en un seul et même endroit
- ✓ Délais d'attente réduits, disponibilité immédiate des véhicules
- ✓ Présence en centre commercial, sur le parcours d'achat des clients
- ✓ Offres Qarson&Go à des prix encore jamais vus sur le marché.

Pour Qarson, il est essentiel de décomplexer la prise de décision quant à l'acquisition d'une voiture neuve : le budget demandé est dorénavant minimum et permet au plus grand nombre d'accéder à un véhicule neuf grâce à des offres de LLD avec un engagement de 2 ans, aux forfaits très attractifs et nécessitant un faible apport.

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-Villenoy (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 m², parc de 10.000 m², 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.