

Vroomly continue de développer son offre sur Parts avec l'arrivée de l'outillage, des liquides et des lubrifiants

Depuis deux ans, Vroomly Parts permet aux garagistes d'acheter leurs pièces sur une même plateforme, plus simplement, plus rapidement et moins cher.

Jusqu'alors concentré sur la vente de pièces détachées, Vroomly Parts continue de tenir sa promesse d'exhaustivité en ajoutant l'outillage, les liquides et les lubrifiants à son catalogue.

Aujourd'hui, plus de 3200 garages ont généré un volume d'affaires de 10M€ pour la deuxième année de Parts. En 2023, Vroomly vise un chiffre d'affaires de 30M€.

Vroomly Parts séduit grâce à son offre exhaustive

Depuis janvier 2022, le nombre de garages séduits par Vroomly Parts a été multiplié par trois. Ils sont aujourd'hui 3200 à utiliser ce service. Une hausse qui s'explique notamment par l'attractivité d'une offre toujours plus complète et qualitative.

Cette augmentation s'explique aussi par la capacité de Vroomly à adapter son offre aux besoins des professionnels. *"Je travaille avec Vroomly depuis plus d'un an et j'apprécie particulièrement le soin apporté à Parts, que ce soit en termes de livraisons ou de produits. Ils viennent d'ajouter les outils, ce dont j'avais vraiment besoin. Cela me fait gagner un temps considérable en m'évitant d'aller chercher à droite, à gauche", confie Dominique Bianchi, gérant du garage Meca Retro Cars (83).*

Avec désormais près de 20 000 nouvelles références d'outils, Vroomly Parts propose aujourd'hui un catalogue de plus de 1,3 million de références allant des pièces détachées, aux pneus, chaînes, chaussettes, outils, liquides et lubrifiants. Il y a quelques mois, ce sont les huiles - produit incontournable pour les garagistes qui utilisent jusqu'à 200L de consommables par mois - qui s'invitaient dans le panier des garagistes sur Parts.

"Notre mission est de simplifier le quotidien des garagistes. Et pour y répondre, nous cherchons constamment de nouveaux distributeurs dans le but de proposer un maximum de produits qui leur sont utiles au quotidien", précise Alexis Frerejean, CEO et cofondateur de Vroomly.

Plus de 10M€ de CA réalisé en 2022, une barre symbolique a été franchie

Depuis fin novembre, Vroomly Parts enregistre des chiffres records avec plus de 100k€ de pièces commandées par jour et 2700 commandes réalisées par semaine. Des résultats qui témoignent de l'avancée réalisée par Vroomly Parts sur le marché de la pièce détachée B2B lors des douze derniers mois.

"Au-delà de la croissance du CA enregistré à 10M€ cette année, ces résultats sont surtout révélateurs d'une chose : en révolutionnant la distribution de la pièce de rechange avec nos partenaires distributeurs, nous avons réussi à proposer la meilleure expérience d'achat possible. En 2023, nous mettrons les bouchées doubles pour continuer à développer notre offre et à améliorer

notre service selon les besoins de nos garages partenaires, avec en ligne de mire les 30M€ de CA sur Vroomly Parts” conclut Alexis Frerejean.

À propos de Vroomly

Lancé en 2017, Vroomly accompagne à la fois les automobilistes grâce à son comparateur de garages en ligne et propose un véritable outil SAAS pour les garagistes afin de leur permettre de développer leur business. Vroomly propose trois services : **Vroomly Booking***, leader de la réservation de garages en ligne avec 2 millions de visiteurs mensuels ; **Vroomly Parts***, 1er comparateur de pièces de rechange qui permet aux garages d'acheter toutes leurs pièces sur une même plateforme, au meilleur prix et avec le meilleur niveau de service ; **Vroomly Tyre***, 1er service qui offre la possibilité aux automobilistes d'acheter leurs pneus en ligne et de choisir ensuite un garage où les faire livrer puis installer.

