

eveho® : La marketplace BtoB qui bouscule le commerce automobile entre professionnels.

eveho lance sa plateforme de vente à marchands avec la claire volonté de vouloir transformer les actions commerciales entre professionnels.

Capitalisant sur sa technologie e-commerce, la startup bordelaise déploie sa marketplace BtoB, ouvrant ainsi les portes à une nouvelle expérience dans le secteur automobile.

L'ambition est claire : créer la meilleure expérience d'achat-vente BtoB du marché.

L'ensemble des professionnels connectés sur une plateforme e-commerce unique

Depuis sa création, eveho ne cesse d'innover en proposant de nouveaux services pour faciliter les **interactions commerciales** dans la distribution automobile. À l'heure où le marché se bouscule sur le terrain de jeu des places de marché, eveho lance son propre **environnement BtoB** directement sur son app métier.

Le projet entrepris depuis plusieurs années par les 3 fondateurs prend tout son sens ici et permet la **mise à disposition de sa technologie** au profit d'un maximum de professionnels.

Pour accomplir cette quête, Armand Faure, le CEO de la société, a choisi un positionnement novateur pour sa plateforme en permettant de **commander en ligne en quelques clics**. L'obsession du temps réel anime le dirigeant et fera l'objet de mises à jour dès les mois qui arrivent.

Un business model simple et audacieux

Les places de marché sont essentiellement axées sur un modèle de rémunération à la conversion et les montants sont de l'ordre de plusieurs centaines d'euros pour chaque transaction.

Forte de ses croyances en l'e-commerce et à sa capacité à **disrupter la distribution**, la startup **facilite les transactions** grâce à sa technologie innovante. Grâce à ce nouveau modèle, eveho change la donne en facturant uniquement un **forfait de 20€ pour chaque transaction**, qu'il s'agisse d'une vente ou d'un achat.

Dans sa volonté de rassembler des acteurs dynamiques au sein de sa marketplace, eveho propose son accès pour **49€HT par mois, sans engagement**.

La marketplace BtoB eveho est déjà en marche !

Qu'il s'agisse de services ou d'offres, la marketplace a de hautes ambitions et une roadmap conséquente est déjà prévue pour les 6 prochains mois. Toutefois ce sont **près de 5000 véhicules qui sont déjà commercialisés en ligne** dès aujourd'hui.

Aussi, l'ensemble de l'administration des achats et ventes est lié à l'environnement eveho et à sa **gestion intelligente des transactions**. Cela permet donc à tout client eveho bénéficiant d'un site de pouvoir **piloter les ventes de ses véhicules sur tous ses canaux de vente**, et ce **depuis une seule et même plateforme**.

Sous quelques mois, eveho s'est donné le défi de dépasser les **10.000 véhicules** disponibles à tarifs marchands et plusieurs services innovants de **transport et paiement seront intégrés**.



“ Je suis très heureux de lancer notre marketplace VO BtoB. C'est un sujet qui nous est cher chez eveho car nous avons déjà œuvré par le passé à la réalisation de projets tels. Aujourd'hui, les pros doivent aller vite, très vite, nos confrères ne cessent d'évoluer et nous permettent d'interagir avec eux de plus en plus en temps réel. Ce lancement est juste le départ du projet, le reste va suivre. Ami(e) s de la profession, rejoignez-nous pour créer la plus grande communauté de l'e-commerce automobile !”

Armand FAURE — CEO & Co-fondateur