



## **AIWAYS annonce la mise en place d'un modèle de vente direct aux client en Europe**

- Arrivée du SUV U5 tout électrique en vente direct avec assistance entretien
- Le modèle de vente proposera des offres de leasing à court et long termes pour des véhicules AIWAYS neufs ou d'occasion
- Les partenaires européens parfaitement formés assureront un entretien après-vente impeccable, qu'il s'agisse d'une assistance en cas de panne ou de réparations plus complexes
- La commercialisation européenne de l'U5 débutera en août 2020 dans les pays suivants : Danemark, France, Allemagne, Pays-Bas, Norvège et Suisse – d'autres marchés suivront
- Conférence de presse AIWAYS à Genève le 3 mars à 13:15 (Hall 2, Stand N° 2121)

**Shanghai, 27 février** – AIWAYS, le fournisseur de solutions de mobilité personnelle basé à Shanghai, a confirmé que l'U5, son nouveau SUV tout électrique, sera disponible en Europe exclusivement sur la base d'un modèle de vente direct aux clients, et ne sera ni commercialisé ni loué par le biais de concessions automobiles classiques.

Cette annonce précède le dévoilement de la version européenne commercialisable de l'U5 lors du salon automobile international 2020 de Genève (ouverture le 3 mars), au cours duquel l'entreprise présentera ses premiers partenaires commerciaux en Europe.

Alexander Klose, Vice-président exécutif des opérations internationales chez AIWAYS, a fait le commentaire suivant : « Ce modèle commercial d'AIWAYS facilite l'accès à l'U5, notre modèle tout électrique, ainsi que l'achat d'une voiture en ligne. Nous envisageons différents types de modèles de propriété, allant des mensualités à l'achat pur et simple - mais le leasing représente la première option proposée. »

Ce nouveau modèle de vente réduit à l'essentiel tous les processus habituellement liés à l'achat d'une voiture, et garantissent une utilisation et un entretien aussi simples que possible. Un nouveau site web européen dédié à AIWAYS est en cours de

préparation. Il permettra aux acheteurs potentiels de l'U5 de trouver un modèle précis, de réserver des essais de conduite, de configurer différentes options et de s'inscrire pour des périodes d'utilisation adaptées à leurs besoins.

Afin que les clients puissent interagir avec les véhicules ALWAYS et réaliser des essais sur route, l'entreprise met des salons d'exposition à disposition à travers l'Europe. Pour son premier partenariat, ALWAYS s'associe à Euronics en Allemagne. Cette association avec l'une des plus grandes chaînes de revendeurs en électronique lui permettra de développer le marché en pleine expansion des véhicules électriques. Ces deux entreprises ont déterminé les emplacements clés dont les locaux accueilleront des experts en véhicules électriques capables de répondre aux questions des clients et d'offrir une qualité de service optimale, ce afin de maximiser le potentiel commercial des véhicules électriques dans les marchés sélectionnés.

Pour démarrer le processus de leasing, les clients potentiels devront se rendre sur le site web dédié et choisir une offre sur le court ou sur le long terme. Le programme proposera des véhicules ALWAYS neufs et d'occasion et recevra le soutien d'un partenaire de leasing européen dédié. De plus amples informations seront communiquées dans les prochains mois.

### **Programme d'entretien**

L'entretien après-vente en Europe, comprenant l'assistance technique et l'entretien du véhicule, sera assuré par un réseau de spécialistes nationaux reconnus qui bénéficient de la formation et de la documentation dédiées à l'U5 et à ses systèmes avancés. Étant donné l'intervalle de maintenance de 100 000 km de l'U5, le fait de faire appel à des partenaires locaux pour assurer l'entretien du véhicule des clients représentait une solution bien plus efficace comparée à la mise en place d'un nouveau réseau ALWAYS de service après-vente couvrant toute la zone géographique.

En Allemagne, ALWAYS prévoit de s'associer avec A.T.U., une des chaînes d'ateliers indépendants les plus importantes au niveau national, et qui offre toute une gamme de services à ses clients. Les détails de cette coopération, établie sur la base d'un accord de principe, doivent être approfondis par les deux partenaires et feront l'objet d'une annonce d'ici à la commercialisation de l'U5. D'autres partenariats d'assistance

et d'entretien régionaux seront annoncés ultérieurement avant le lancement de l'U5, prévu plus tard dans l'année.

### **L'impact du COVID-19**

Bien que le lancement de l'U5 en Europe ait été initialement programmé pour avril 2020, la production de ce modèle a été impactée par le COVID-19 (Coronavirus). Ces dernières semaines, l'entreprise a dû mobiliser son énergie et ses ressources afin d'apporter son aide à la lutte contre cette épidémie virale et de soutenir les communautés locales pour limiter sa propagation. Du fait de ces événements inattendus, ALWAYS a avancé à juillet la production du modèle U5 de l'année 2021, les premières livraisons européennes étant désormais prévues pour août 2020.

Les visiteurs auront la possibilité de conduire le U5 pour la première fois dans le cadre de l'expérience « GIMS Discovery ». Après être passés au stand ALWAYS pour manifester leur intérêt, les participants pourront alors profiter de 10 minutes d'essai au volant du U5 sur un circuit intérieur.

**-Fin-**