



**heycaR DAYS : une deuxième édition en septembre pour dynamiser la rotation des stocks des distributeurs partenaires**

- **Deuxième édition des heycaR DAYS du 18 septembre au 2 octobre 2024.**
- **Un objectif de 8000 annonces avec des remises allant de -500 jusqu'à -5000€.**
- **Une approche unique sur le marché tournée vers les professionnels de la distribution automobile.**

*Paris, le 11 septembre 2024*

heycaR est heureux d'annoncer la deuxième édition de son concept unique de promotions exclusives **les "heycaR DAYS", qui se déroulera du 18 septembre au 2 octobre 2024**. Cette annonce a été faite ce mardi 10 septembre lors d'une conférence de presse réunissant certains des principaux partenaires participants à l'opération : **les groupes CAR Avenue et Sofibrie**.

Depuis mars 2024, le marché des véhicules d'occasion a vu un afflux d'opérations promotionnelles visant à réguler et améliorer la rotation des stocks. Dans ce contexte, les heycaR DAYS s'imposent comme une solution innovante efficace pour répondre aux enjeux des concessions automobiles.

Les heycaR DAYS se distinguent de toutes les autres opérations existantes sur le marché par **leur concept innovant et leur approche clé en main** : une solution

gratuite, simple et rapide à mettre en place. Les partenaires proposent des remises exclusives sur leurs annonces et toute la médiatisation est assurée par les équipes heycar.

Les périodes de l'opération ont été identifiées pour répondre aux enjeux stratégiques de renouvellement des stocks, particulièrement entre les deux weekends de journées portes ouvertes des mois de septembre et d'octobre. La **stratégie de pricing personnalisée** permet d'optimiser le positionnement de chaque véhicule, et donc d'optimiser les marges. Les heycar DAYS apportent ainsi une solution complète et efficace pour **soutenir les ventes des groupes de distribution en accélérant l'écoulement des stocks grâce à la génération de leads qualifiés.**

Les résultats de la première édition de mai 2024 ont démontré l'attractivité de ce concept avec des performances records : participation de **28 groupes** de distribution, plus de **8 000 véhicules** remisés exclusivement sur la plateforme, et une augmentation de près de **50% des leads** par rapport aux semaines précédentes.

*"Les heycar DAYS ont dépassé nos attentes et nous ont permis de réaliser nos objectifs de ventes au mois de mai. Nous attendons les prochains heycar DAYS avec impatience !"* - **Sébastien Garnier – Responsable VO – CAR Avenue.**

*"Les heycar DAYS ont été très positifs pour nous. L'opération a vraiment boosté nos ventes, nous permettant d'atteindre un niveau record que nous n'avions jamais réalisé auparavant cette année."* **Olivier Vicaire, Directeur VO - VGRF.**

*"Nous avons été satisfaits de la 1ère édition des heycar DAYS. Nos Chefs de Ventes ont apprécié la rapidité de mise en place de l'opération et ont souligné la réactivité et le suivi des équipes pendant toute l'opération."* **Mathilde Laville, Chargée Marketing – groupe Nomblot.**

Pour cette deuxième édition, heycar ira encore plus loin avec pour **objectif un stock de 8 000 véhicules.** Les remises consenties par les partenaires seront tout aussi attractives et exclusives, avec une réduction minimale de **500€ allant jusqu'à 5000€** et un montant moyen de remise atteignant **1 000€** contre 700€ leur de la précédente édition, représentant des réductions allant jusqu'à -40%. Les véhicules éligibles seront exclusivement disponibles sur [heycar.com](https://heycar.com) pendant les deux semaines de l'opération.

Les heycar DAYS seront soutenus par **une campagne marketing 360** assurant une exposition maximale pour les annonces des partenaires avec une dimension nationale venant compléter les actions locales mises en place par les partenaires. Les objectifs seront encore plus ambitieux : atteindre les **3 millions** de visites

mensuelles sur le mois de septembre et **multiplier par 2 le volume de leads générés.**

Le renouvellement des heycar DAYS marque une nouvelle étape dans le développement d'heycar qui entend multiplier ce type d'opérations exclusives, coconstruites avec ses partenaires pour booster leur vente et leur rotation de stock. heycar renforce ainsi sa position de 3ème infomédiaire et **son approche unique sur le marché VO en France** : proposer un large choix de véhicules de qualité et garantis provenant de concessions labellisées et la meilleure offre avec des promotions exclusives.

*« Je remercie tous nos partenaires pour leur confiance et leur engagement. Les heycar DAYS illustrent notre engagement à soutenir nos concessions partenaires en proposant des solutions innovantes pour la gestion des stocks et la génération de leads, et nous voulons en faire un véritable temps fort commercial. Notre feuille de route est claire pour les mois qui arrivent : continuer d'innover pour mettre à disposition des solutions digitales adaptées et devenir la plateforme partenaire incontournable sur le marché. »*

**Mathias Hioco - CEO heycar France**

## **À propos d'heycar**

Lancée en France en décembre 2021 après le Royaume-Uni (2019), heycar est soutenue depuis sa création en Allemagne en 2017 ainsi que par ses actionnaires de référence.

Valeur montante du commerce de véhicules d'occasion, heycar promet de faire la différence avec un parcours d'achat simple, intuitif et serein fondé sur un business model doublement vertueux qui favorise à la fois l'accès à un véhicule individuel pour les particuliers et un flux de business complémentaire pour les distributeurs, dans un marché complexe et en forte tension pour ces deux catégories.

Tous les véhicules proposés sur heycar affichent moins de 8 ans et moins de 150 000 km au compteur. Ils font aussi l'objet d'un contrôle qualité rigoureux et sont accompagnés d'une garantie pouvant aller jusqu'à 36 mois. L'historique de

chaque voiture est également vérifiée pour s'assurer que celle-ci n'a pas été déclarée volée, exportée, mise à la casse, ou détruite à des fins d'assurance.

heycar offre aux professionnels une plateforme de publication pour leurs annonces et leur permet de valoriser leurs offres et services (assurance, garanties et possibilités de financement), mais aussi et surtout de toucher un plus grand nombre de clients potentiels (ventes additionnelles). En travaillant directement avec les constructeurs, la plateforme garantit aux consommateurs un acte d'achat en toute confiance.

Ils bénéficient de toutes les offres complémentaires proposées par les distributeurs partenaires - assurance, garantie, simulateur de financement automobile, réservation en ligne, reprise de votre ancien véhicule... autant de services permettant de faire son choix sereinement avec toutes les informations clés en main.