

A L'OCCASION DE SA PREMIÈRE CONVENTION, VPN AUTOS DÉVOILE SES NOUVEAUX OUTILS AINSI QU'UN CONCEPT DE SHOWROOM INÉDIT !

Le 11 mars dernier, VPN Autos a organisé sa première convention réseau pour ses 19 partenaires actifs ou en cours d'ouverture. Toujours très orientée sur l'expérience client et le « web to store », la marque a présenté son nouveau parti pris pour 2015 : « investir malin ».



Un nouveau concept de showroom

« Outre la mise en place de nouveaux outils tels que la bourse d'échange, l'intranet réseau et le module de rachat express amélioré, nous avons opté pour un nouveau positionnement qui est d'investir malin. C'est à dire, pour les showrooms, de ne pas sur-investir dans des éléments de décoration ou des structures qui n'ont pas forcément de valeur ajoutée aux yeux des clients. La priorité est donnée à l'exposition extérieure des voitures afin que l'exhaustivité de l'offre multimarques des centres VPN Autos soit découverte et visible rapidement » confie Xavier Chaume, responsable du réseau VPN Autos.

Comme en témoignent les deux nouveaux points de vente du réseau : le centre de Mérignac en région bordelaise (ouvert depuis le 15 février) et le centre de Toulouse. Les showrooms sont limités à 300 m2 et ont pour but d'être aussi naturels et chaleureux que possible. Ils disposent d'éclairages et de sols simples et fonctionnels, avec des espaces de vie conviviaux comme le coin enfant sécurisé, le VPN café et une banque accueil ouverte qui assure la réception de la vente et de l'après-vente. Tout autant de services dédiés qui permettent de créer une expérience client rassurante et différente.

L'objectif principal étant que les showrooms reflètent la promesse et la signature de la marque « Roulez malin, roulez moins cher ». Dans les deux cas, ce sont des anciens bâtiments industriels, situés en zone commerciale, qui ont été transformés en showroom à la fois moderne, sobre et accueillant pour répondre au concept clé « web to store », le tout dans une enveloppe de l'ordre de 150 000 euros.



Une source d'inspiration pour le réseau ?

« Ces deux nouveaux points de vente constituent une source d'inspiration pour les distributeurs qui choisissent l'enseigne VPN Autos. **Le contrat de licence propose des standards simples, l'objectif étant ici de prouver qu'il est possible de faire des points de distribution automobile fidèles au concept de la marque, en travaillant à la fois sur l'optimisation des coûts et la qualité de l'expérience client** », poursuit Xavier Chaume.

Au 1er trimestre 2015, le réseau d'indépendants en licence de marque VPN Autos représente 15 points de vente. **Des ouvertures sont déjà programmées pour le second trimestre, le réseau devrait donc atteindre les 25 points de représentation d'ici la fin de l'année 2015, en adéquation avec les plans de développement établis.**

POUR EN SAVOIR PLUS ?

VPN Autos peut fournir des éléments chiffrés, visuels et autres informations !

Les chiffres VPN France

VPN France et ses filiales ont livré **10 000 VOITURES EN 2014** (particuliers + marchands) pour un chiffre d'affaires consolidé estimé à **130 MILLIONS D'EUROS**.

À PROPOS DE VPN AUTOS

Créé en 1994, avec un nouveau concept déployé fin 2004, VPN - Véhicules Pratiquement Neufs - propose des véhicules neufs/OKM ou d'occasions récentes à des prix optimisés qui figurent parmi les plus bas du marché. VPN Autos est présent dans toute la France à travers plusieurs centres automobiles multimarques. VPN France, avec son département « Espace Pro », est aussi un grossiste important & reconnu sur le marché européen, en véhicules d'occasion & OKM, dédié aux professionnels de l'automobile.