

COMPÉTENCE 3

La vente à distance et les unités commerciales « virtuelles »

Après avoir vendu plus de 14 000 véhicules entre 2009 et 2013, un mandataire automobile s'est alors lancé dans le développement de concessions automobiles digitales implantées dans des centres commerciaux sur le territoire français ; en 6 ans il en a plus de 10 et ce n'est qu'un début, l'objectif étant d'en ouvrir 30 à l'objectif 2021.

« La distribution automobile est en plein bouleversement. Les mandataires ont profité du peu d'empressement des concessionnaires à vendre sur le Net pour le faire à leur place. Mais ils se contentent en général de faire du rabais sur les voitures neuves, sans services ni conseil associés », explique le patron de trente-quatre ans. Il compte, lui, faciliter la vie des acheteurs en allant à leur rencontre quand ils font leurs courses hebdomadaires.

« Actuellement, quand vous voulez acheter une voiture neuve, c'est un peu le parcours du combattant. Vous cherchez sur Internet puis vous faites la tournée des concessionnaires. Mais, en bout de course, vous êtes seul face à une masse d'informations données par les marques, qui cherchent toutes à vendre leur modèles ».

Travail à faire :

Dans le cadre de vos recherches et en utilisant connaissances et compétences, vous montrerez la complémentarité entre unités commerciales physiques et virtuelles.