

LES SITES D'ANNONCES VO : CHOIX ET STRATÉGIE



Internet est aujourd'hui un vecteur incontournable de votre activité VO, notamment via les sites d'annonces. Il importe donc, pour en tirer le meilleur profit, de choisir les plus compétitifs d'entre eux en fonction de la nature et de l'importance de votre marché local et/ou plus étendu. Une gestion et un suivi optimisés des annonces en ligne seront ensuite une garantie de performance de ce support de vente. Une véritable stratégie de contrôle des résultats vous permettra en outre d'adapter en permanence vos procédures aux évolutions du marché.

CHOISIR LES MEILLEURS SITES

Diversifier votre présence sur Internet, sans pour autant vous disperser, génère une efficacité complémentaire des sites choisis. Trois partenaires différents sont en général la meilleure option, à sélectionner selon des critères déterminés :

- **Quantité ET qualité** : choisissez les sites qui proposent le plus grand nombre d'annonces sur votre secteur géographique et vos principaux segments, ce sont les plus visités par les clients potentiels.

Vérifiez également la pertinence des annonces (complètes et sans erreurs) ainsi que leur fraîcheur (les annonces obsolètes sont de véritables repoussoirs).

- **Réactivité** : vous devez pouvoir disposer d'un interlocuteur identifié, réactif à chacune de vos demandes et assurant un réel service de conseil.

- **Trafic et taux de conversion** : le nombre moyen de clics par annonce, rapporté au nombre de ventes, est un indicateur précieux. Des tests sur les moteurs de recherche vous permettront de vérifier par vous-même le positionnement relatif des sites en concurrence.

GÉRER LA PARUTION ET LE SUIVI DES ANNONCES

Le libellé d'une annonce doit être **complet et précis**, avec un rapport prix / âge / kilométrage / état du véhicule le plus compétitif possible. Des photos d'excellente qualité, ainsi que des options de mise en valeur de l'annonce, seront également décisives pour inciter l'internaute à sélectionner le véhicule parmi les quatre ou cinq qu'il retiendra pour son **choix définitif**.

Un suivi régulier (visibilité, positionnement vis-à-vis de la concurrence, évolution du stock en ligne, maintien ou non des annonces après un délai de mévente préalablement fixé, suppression immédiate après-vente...) sera garant de la qualité de votre présence et de votre image de marque sur Internet.

EVALUER LES RETOMBÉES

Selon les sites, généralistes ou spécialisés, les tarifs proposés aux annonceurs professionnels peuvent varier considérablement, tant pour la parution que pour les options de mise en valeur. Il est donc essentiel d'évaluer en permanence les taux de **retour sur investissement** et leur évolution.

Par ailleurs, les internautes modifient constamment leurs habitudes, au profit de tel ou tel site et au détriment d'un autre. Changer de partenaire(s) au gré de l'évolution des marchés vous permettra de « coller » à la demande pour des retombées optimales.

Comparativement aux autres médias, les sites d'annonces constituent sans aucun doute le vecteur le plus économique pour étendre le périmètre et les volumes de vente de votre activité VO. Cet outil est en outre peu exigeant en ressources internes et ne demande que de simples mesures d'organisation sur la durée. Autant d'atouts qui sont synonymes de véritables gains de productivité.