

The background of the image shows two men in light blue shirts shaking hands in a car dealership. The man on the left has glasses and a beard, and the man on the right is clean-shaven. They are both smiling. The scene is dimly lit, with the focus on the handshake.

RACHAT CASH



Contexte



Vous êtes en recherche constante de nouveaux VO afin d'alimenter votre parc pour répondre au maximum à la demande ?

Vos solutions de sourcing sont nombreuses mais de rentabilité différente.

Nous vous proposons une solution clé en main, à forte rentabilité, pour développer votre sourcing VO !

La solution Rachat Cash[©]

UpYourBizz planifie des rendez-vous qualifiés
et organise votre opération de rachat
de VO auprès des particuliers !

Coordination du dispositif

Sourcing du fichier

Prise de rendez-vous

Briefing équipe de vente

Scénarisation PLV dédiée

Coach animateur

Bénéfices



Générer des rendez-vous, dans votre concession, de particuliers vendeurs de leurs véhicules VO, et aussi...

-
- **Industrialiser le processus de rachat**
 - **Générer de la rentabilité**
 - **Avoir un stock VO idéal dans votre parc**

- **Générer de nouvelles opportunités de ventes**
- **Faire venir de nouveaux prospects en concession**

Déroulé de l'opération

Préparation



1
Sourcing et ciblage
des annonces



2
Appel des annonces

centre d'appels

coaching tel.



3
Briefing de l'équipe
des acheteurs

Rachat



4
Scénarisation de
la concession

5
Opération
Rachat Cash



1. Ciblage des annonces

Nous réceptionnons vos besoins en VO et sélectionnons les annonces les plus pertinentes !

Localisation

Distance du vendeur particulier par rapport à votre concession



Véhicule

Marque, date de mise en circulation, kilométrage

**Berline haut de gamme
avec peu de km**

25 200€

55 500 km
Le Mans 72000
aujourd'hui 17:19



Nous qualifions des particuliers désireux de vous vendre leurs véhicules !



1. Centre d'appels

Les téléopérateurs de notre centre d'appels 100% français appellent les particuliers ciblés, qualifient les bonnes informations et positionnent des rendez-vous directement dans le planning des acheteurs.



Téléopérateurs formés à l'automobile



Discours orienté rachat de véhicules

2. Appel des annonces

Nous contactons le particulier vendeur de son véhicule et qualifions les informations utiles.

Objectif : générer des rendez-vous à potentiel toutes les 30 minutes (par acheteur VO) !

Sélectionnez le format de votre choix !

2. Coaching tel.

Dynamiques et dotés d'un savoir-faire unique, nos coachs accompagnent votre équipe (vendeurs et acheteurs) grâce aux meilleures techniques pour décrocher des rendez-vous par téléphone !



Motivation de votre équipe



Opération 100% conquête



Génération de trafic en concession



Déclenchement de rendez-vous qualifiés





3. Briefing des équipes

Nos coachs accompagnent l'ensemble de vos équipes, de la prise de rendez-vous qualifiés jusqu'à l'animation de l'événement Rachat Cash le jour-j !

Point-clé de réussite :

- la bonne préparation des dossiers de rachat

• Pochette de suivi client :

- Fiche du projet de rachat
- Fiche Avantages client

• Fiche préconisation

4. Scénarisation de la concession

Afin d'événementialiser votre concession le jour-j, nous mettons à votre disposition une PLV dédiée Rachat Cash.

- Bâche
- Tapis rouge
- Tonnelle
- Canons à confettis
- Borne d'accueil
- Ballons
- Mange-debout
- Fléchages
- Xbanner
- Kit de sonorisation
- Drapeaux
- Corne de brume



5. Qui sont les acteurs de l'opération ?

Best Practice !

Pensez à un service de voiturier !

Prévoyez une solution de mobilité pour les particuliers vous ayant vendus leurs véhicules.

Nous avons tous un rôle à jouer !



Coach

Accompagne l'équipe des acheteurs, scénarise l'accueil de l'ensemble des rendez-vous et anime votre opération.



RVO ou acheteur.se VO

Prépare les dossiers de rachat et les prises de rendez-vous. Réalise les rachats le



Préparateur.rice

option

Nettoie la carrosserie du véhicule avant la transmission au technicien.



Technicien.ne

Procède à l'inspection du véhicule et évalue les différents FREVO.

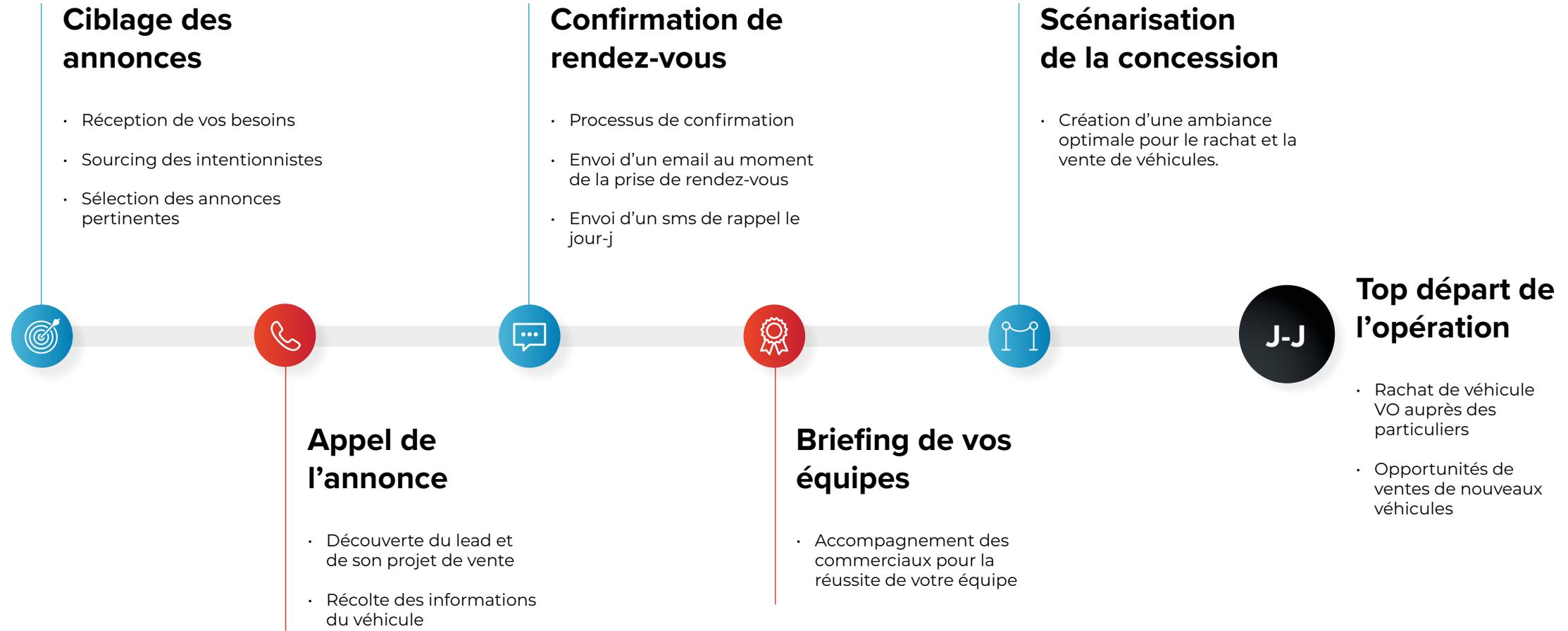


Commercial.e

Profite du rachat pour proposer un nouveau véhicule aux particuliers ayant vendu leurs véhicules.

C'est maintenant l'heure de votre rendez-vous avec le particulier ! Vous avez toutes les clés en main pour performer lors de cet événement. Une fois le rachat conclu, proposez un nouveau véhicule (VN/VO) en stock.

Parcours client **Rachat Cash**



Investissement

Chiffre de la dernière opération Mazda Nantes :

- 41 prises de rendez-vous
- 30 venus de rendez-vous
- 15 rachats de véhicules
- 4 ventes de véhicules
- Opération à forte rentabilité



1. Centre d'appels

- Prise de rendez-vous qualifiés
- Coordination (chef de projet dédié)
- Sourcing base de données ciblée
- Animation de l'opération
- PLV dédiée

1 OPÉRATION
6390 € HT

2 OPÉRATIONS
5990 € HT*

3 OPÉRATIONS
5490 € HT*

4 OPÉRATIONS
4990 € HT*

5 OPÉRATIONS
4590 € HT*

6+ OPÉRATIONS
4190 € HT*

*par opération

2. Coaching tel.

- 1 journée de coaching téléphonique
- Coordination (chef de projet dédié)
- Sourcing base de données ciblée
- Animation de l'opération
- PLV dédiée

1 OPÉRATION
5900 € HT

2 OPÉRATIONS
5490 € HT*

3 OPÉRATIONS
4990 € HT*

4 OPÉRATIONS
4590 € HT*

5 OPÉRATIONS
4190 € HT*

6+ OPÉRATIONS
3990 € HT*

*par opération

Contacts

UpYourBizz

**8 boulevard René Cassin
72100 Le Mans**

02 52 36 06 06

contact@upyourbizz.fr