

Yakarouler.com, “portail de l’automobiliste”, s’affiche au Mondial

jeudi, 04 octobre 2018

Présent sur l’édition 2018 du Mondial de l’Auto (section Mobilité), Yakarouler a affiché au grand jour son ambition de devenir LE portail de l’automobiliste, en dévoilant son nouvel espace dédié aux petites annonces VO, avec une face publique et un espace pro personnalisable. Derrière ce projet, l’entreprise affiche son désir de maîtriser le parcours client de l’achat du véhicule à son entretien par les ateliers partenaires et franchisés, en passant par la vente de pièces et d’accessoires, bien entendu.



La

page dédiée à la recherche de véhicules d'occasion sur le site Yakarouler.com.

Si les constructeurs automobiles ne se bousculent pas dans les halls du Mondial de l’Auto 2018 à la Porte de Versailles, les fournisseurs de solutions de mobilité, eux, sont au rendez-vous. Le pavillon 2.2 a même été consacré site du Mondial de la Mobilité et leur a entièrement été dédié. A l’entrée de celui-ci, Yakarouler.com y a donc trouvé une place de choix pour faire découvrir au plus grand nombre sa nouvelle ambition. «Nous nous sommes posé la question, il y a déjà quelques années, de la bonne façon de négocier le virage vers la notion de service qui est aujourd’hui au cœur des besoins du consommateur», explique Lily Poprawski, directrice de Yakarouler.com.

Après la vente de pièces et d'accessoires auto en ligne, avec possibilité de retrait en magasin, le développement d'un réseau d'ateliers partenaires, l'ouverture de comptoirs franchisés, la vente et la revente de véhicules d'occasion semblait tomber sous le sens, non pas en direct mais en s'appuyant sur des professionnels du commerce VO. Yakarouler.com a d'ailleurs pris son élan pour cela, puisque Lily Poprawski soulignait déjà, [en janvier dernier](#), la volonté de la société de s'attaquer, d'une façon ou d'une autre, au business de l'occasion. «*En effet, la vente VO apporte des clients à notre activité pièces de rechange*», cœur de métier de Yakarouler.com depuis sa création. C'est désormais chose faite, mais pas n'importe comment.

La vente VO ouverte aux pros... et aux particuliers !

Yakarouler.com s'appuie en effet sur des vendeurs VO auxquels il fournit un espace personnalisable pour leurs petites annonces, avec le logo de leur entreprise et leur présentation. Le tout pour un coût très modéré. Mais pour un prix deux fois moins cher que sur des sites concurrents, en moyenne, les particuliers aussi peuvent déposer des annonces concernant leur véhicule, s'ils souhaitent s'en séparer !

Pour eux, le dépôt des annonces se fait encore plus simplement, par auto-complétion, en renseignant la plaque d'immatriculation, la carte grise, le modèle ou la marque du véhicule. Il leur est également possible d'intégrer de la vidéo et du son -celui du moteur, par exemple- afin de permettre aux acheteurs potentiels d'apprécier l'esthétique visuelle et sonore du véhicule mis en vente.

«Nous devons nous différencier par rapport aux services proposés par d'autres sites qui mettent en ligne des annonces VO, reconnaît Lily Poprawski. Et nous allons plus loin encore : dès qu'un acheteur aura sélectionné un véhicule qui lui plaît, il pourra connaître le prix des pièces nécessaires à son entretien : nous avons déjà toutes les informations en la matière !» Forcément, être pionnier de la vente de pièces en ligne, ça aide ! Pour les clients qui recherchent un modèle en particulier, ou un véhicule répondant à certains critères, ils peuvent enregistrer une alerte et le site les avertira lorsqu'un véhicule au profil idoine est référencé.

Certifier les annonces et assurer les VO

Autour du VO, Yakarouler.com ne s'arrête pas en si bon chemin, puisqu'il propose également un service d'assurance en quelques clics, conçu avec des partenaires spécialisés dans le domaine, ainsi qu'une expertise à petit prix des annonces avec EasyVerif, pour faire vérifier un véhicule avant l'achat et éviter toute mauvaise surprise. En outre, une fois le véhicule acheté, Yakarouler.com propose un service d'immatriculation, ce qu'il fait déjà depuis plusieurs années, ainsi que des "devis express" pour estimer le coût d'une réparation en cas de contre-visite suite à contrôle technique. Un ensemble de services que Yakarouler.com se devait d'ajouter à son savoir-faire, selon Yann Gyssels, son fondateur.

«Aujourd'hui, l'automobiliste n'est plus forcément concerné par la pièce : ce qui l'intéresse, c'est de savoir comment sera assuré son véhicule, quel carburant il va devoir utiliser, quels services vont lui être proposés, avec toujours la recherche du meilleur prix, souligne-t-il. D'où la nécessité de lui fournir un portail dédié, avec la plus large ouverture possible aux besoins du client final.» Et le fait d'avoir, depuis le début de l'aventure Yakarouler.com, tenu un comptoir et développé des magasins franchisés ainsi qu'un réseau de centres de montage a aidé l'entrepreneur à être à l'écoute des demandes du client et de sentir le vent du changement.

de la propriété à l'usage

Du changement des usages, en l’occurrence, puisque le consommateur devient aujourd’hui usager de l’auto plus qu’il n’en devient propriétaire. *«Le client veut être conseillé et accompagné dans sa prise de décision mais garder le plus de liberté possible, ajoute Yann Gyssels. Ce faisant, nous lui offrons un ensemble de services pour qu’il puisse trouver tout ce dont il a besoin au même endroit, en apportant du sens à sa démarche. Aujourd’hui, Yakarouler n’a jamais aussi bien porté son nom.»*

Et il ne s’est jamais mieux inscrit dans la tendance dans laquelle s’inscrit le Mondial de l’Automobile en 2018 : services et mobilité avant tout.

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite