

LES CONCESSIONS DIGITALES QARSON TOULOUSE ET BORDEAUX FETENT LEUR 1^{ère} ANNÉE



CELA FAIT DEJA UN AN QUE TOULOUSE ET BORDEAUX ONT ACCUEILLI DEUX CONCESSIONS DIGITALES DU N°1 DU BONHEUR AUTOMOBILE DANS LES CENTRES COMMERCIAUX LECLERC BLAGNAC ET MERIGNAC GRAND SOLEIL. DEJA UN AN, DONC, QUE LES AMOUREUX DE L'AUTOMOBILE DU SUD-OUEST PEUVENT ACHETER LEURS VOITURES NEUVES EN MEME TEMPS QUE LE RESTE DE LEURS COURSES.

Un concept innovant qui séduit les automobilistes du sud-ouest

En choisissant Toulouse et Bordeaux pour ouvrir ses deux nouvelles concessions digitales en octobre dernier, Qarson lançait le développement de son réseau physique sur le territoire pour se rapprocher toujours plus de ses clients. Le n°1 du bonheur automobile a ainsi élu, il y a un an, le sud-ouest comme lieu privilégié pour donner l'impulsion à son concept innovant d'achat automobile en centre commercial. Cela n'a pas laissé indifférents les automobilistes de la région qui sont nombreux à être séduits par l'idée d'acheter leur nouvelle voiture dans la galerie de leur centre commercial tout en profitant de prix attractifs, la remise moyenne observée depuis un an par les deux concessions étant de 5635€. Plus de la moitié des clients s'est également laissée tenter par les forfaits Qarson&Go. En optant pour la LLD, les clients toulousains et bordelais ont ainsi pu accéder à des véhicules très bien équipés, le prix de vente moyen enregistré dans les deux concessions digitales étant de 18 100 €. Avec une moyenne d'âge de 52 ans à Bordeaux et 48 ans à Toulouse, les clients des deux régions ont sensiblement les mêmes préférences en termes de segments automobiles, puisque le crossover arrive en tête, représentant 50% des commandes, suivi par les citadines qui représentent 36%.

L'automobile s'est invité dans la liste des courses

Depuis sa création en 2009, Qarson est là où le client fait ses courses pour lui permettre d'acheter facilement et rapidement. Son site web www.qarson.fr en est la concrète traduction puisqu'il permet à tous les budgets d'acquérir leurs voitures depuis leur salon en comparant au même endroit plus de 1600 voitures neuves de 20 marques disponibles dans des délais très courts. Grâce à son concept de concession digitale, Qarson a voulu être aussi présent dans les centres commerciaux, là où les clients concentrent l'ensemble de leurs achats. Les clients qui ont envie de poser des questions, bénéficier de conseils ou être rassurés, ont donc aussi la possibilité de rencontrer l'équipe Qarson dans leur galerie marchande privilégiée. Ils peuvent sur place choisir et découvrir leur future voiture sur un écran géant avec des images en haute définition, accompagné par un consultant automobile.

Finie le parcours du combattant, long et complexe, pour changer de véhicule : les concessions digitales permettent d'acquérir sa voiture, en une heure dans un centre commercial, en toute confiance, sans délaisser le conseil et les

services. Gain de temps et parcours d'achat simplifié sont donc les deux ingrédients de la recette du n°1 du bonheur automobile. Qarson est, rappelons-le, **le 1^{er} sur le marché automobile à avoir déployé des points de vente dans les galeries commerciales** et à permettre aux automobilistes d'acheter, dans leurs lieux de consommation habituels, leur **voiture clé en main** puisque de la commande à la livraison en passant par les démarches administratives, la reprise et le financement, tout est fait au même endroit.

Qarson, expert de l'achat auto simple et économique

Le bon fonctionnement de ces concessions digitales du Sud-Ouest a encouragé Qarson à investir d'autres villes et s'installer plus tard en 2017 à Lyon, Grenoble, NantesLyon, Grenoble, Nantes, Brest et Btout récemment à Thiais et Cergy en région parisienne. Qarson dispose donc aujourd'hui de **10 points de vente** où l'innovation et la simplicité sont au cœur du processus. Ajoutées à cela les offres de son catalogue, et Qarson permet à tous de connaître le bonheur automobile. Si l'on se penche en effet sur ses forfaits de LLD Qarson&Go (LLD), **Qarson permet à ses clients de faire, en moyenne, 30% d'économie chaque mois sur leur budget auto**. En prenant, par exemple, le cas d'un Nissan Qashqai neuf dont le prix de vente tournerait autour de 23 000 €, le budget mensuel pour le financer serait de 370 € en crédit classique. Avec les offres de LLD Qarson&Go, ce même véhicule coûte 219€ par mois soit 150€ d'économies mensuelles. Sachant que selon l'édition 2017 du baromètre Cofidis-CSA publiée le 11 septembre 2017, il manque aux français 484€ chaque mois pour leur permettre de vivre confortablement, ces économies sont les bienvenues. Et si Qarson était définitivement la meilleure solution automobile pour acheter une voiture neuve ?

Pour en savoir plus sur les concessions digitales Qarson

Qarson Toulouse : : <https://plus.google.com/107455524952614367646>

Qarson Bordeaux : <https://plus.google.com/107617576375078279927>

Pour suivre l'actualité Qarson

<http://presse.qarson.fr/>

<http://www.qarson.fr>

<https://www.facebook.com/qarson.fr/>

<https://plus.google.com/+MandataireQarsonIsleslesVillenoy>

<https://twitter.com/qarsonfr>

<https://www.youtube.com/user/qarsonfr> - 118 films à visionner

Qarson en bref :

Fondé en 2009, Qarson est un distributeur automobile multimarques indépendant spécialisé dans la vente de voitures neuves à prix remisés. Qarson répond aux exigences économiques en proposant un mode de commercialisation différent qui permet d'offrir les meilleurs prix. Qarson place la qualité de service et la satisfaction client au cœur de ses priorités. Début 2011, Qarson rachète un ancien Intermarché à Isles-lès-Villenoy (77) et le transforme en **supermarché de voitures**. Ce site est aujourd'hui un showroom et un centre logistique. Fin 2014, il est le premier à proposer la LLD (**forfait Qarson&Go**) sur l'ensemble de son offre. En mai 2015, il est le premier sur le marché automobile à lancer la **livraison à domicile** partout en France à un prix unique. Qarson publie un **chiffre d'affaires de 41 millions €** en constante progression depuis sa création en 2009 employant 150 personnes en Europe, **65 personnes** en France et diffusant une moyenne de 250 véhicules vendus par mois. Capital Social : 1 million d'euros, showroom de 1.600 m², parc de 10.000 m², un catalogue de **20 marques** et **1.600 voitures disponibles rapidement ou immédiatement**. **Remises de 6.000€** en moyenne, **95% de clients satisfaits** (étude eKomi), près de **8 000 témoignages de clients livrés**, 100% de véhicules garantis constructeur. Achat clé en main : solutions de financement, garantie constructeur, reprise, démarches administratives, préparation, mise en main et livraison du véhicule.

Qarson a été classé en janvier dernier mandataire n°1 en Ile-de-France et parmi les meilleurs distributeurs automobiles de France (étude Autoplus et Statista).

Fondateur et Directeur Général Qarson, Damian Ciesielczyk.

CONTACTS PRESSE

QARSON

Chloé Francine

01 81 51 65 10

chloe.francine@qarson.fr

AGENCE SERGEANT PAPER

Astrid SERGEANT

07 77 70 71 73

asergeant@agence-sergeantpaper.fr

Vous allez **aimer** votre voiture

