

GESTION DE L'ACTIF

Services de mise en marché de véhicules d'occasion de PHH Arval

La maximisation de la valeur de revente peut avoir un impact significatif sur vos résultats. La perte de valeur marchande, ou dépréciation, représente de 45 à 55 % du coût de propriété du véhicule. Des techniques de commercialisation efficaces peuvent aider à réduire les frais de dépréciation de votre parc.

Des programmes de mise en marché experts assurent un retour maximal sur la vente de tous les véhicules d'occasion.

À titre de partenaire dans la gestion de votre parc, PHH s'engage à commercialiser votre véhicule d'occasion au plus haut prix possible et le plus rapidement possible, au moyen d'un processus parfaitement documenté.

- **Experts de la mise en marché expérimentés.** PHH l'emporte sur toutes les autres firmes de gestion par son expérience, la personnalisation de ses services-conseils, la représentation personnelle de vos véhicules et l'extension de son réseau de commercialisation.
- **La bonne référence.** PHH utilise le *Black Book Commercial Value Guide* (guide de la valeur marchande de Black Book) comme source de données de référence et d'informations en ligne sur la juste valeur marchande des véhicules d'occasion aux États-Unis. La raison est que *Black Book* utilise une méthodologie cohérente, fiable et de source indépendante pour prédire la valeur marchande des véhicules, et qui n'est sujette ni aux manipulations ni aux interprétations.
- **Stratégies de mise en marché personnalisées.** Les capacités de gestion de l'information de notre centrale de données nous permettent d'analyser vos besoins précis en matière de parc à partir de vos propres données sur les opérations, les coûts, les facteurs de productivité et autres facteurs clés, afin d'élaborer des stratégies de mise en marché spécialement adaptées à votre parc. En intégrant ces facteurs déterminants avec les données sur le marché et le constructeur automobile, votre équipe de compte PHH travaille avec vous pour planifier vos achats annuels de manière à optimiser les résultats des ventes de véhicules d'occasion.
- **Portée nationale et réseaux de commercialisation.** Nos cibles de mise en marché les plus fréquentes sont les conducteurs et employés de nos clients, les concessionnaires franchisés, les grossistes, les enchères de concessionnaires, les centres de vente en gros et au détail, les enchères publiques, les concessionnaires indépendants et les concessionnaires de véhicules de récupération. D'après l'état du véhicule, la saison et la région, les experts en mise en marché de PHH déterminent quelles voies de commercialisation donneront les meilleurs résultats.
- **Voies de commercialisation innovatrices.** PHH a fait oeuvre de pionnier dans l'exploration de voies nouvelles de mise en marché pour maximiser les résultats des ventes de véhicules d'occasion. Au Canada, PHH a été le premier à mettre en oeuvre le concept de commercialisation des véhicules d'occasion de ses clients au moyen de Centres de mise en marché répartis partout au pays, de Vancouver à Halifax. Outil de vente électronique sans frontière, notre salle d'exposition virtuelle

permet aux concessionnaires inscrits de faire des offres sur les véhicules d'occasion de nos clients à partir de leur ordinateur.

- **Expertise de la commercialisation au détail.** PHH a développé des capacités de commercialisation au détail qui rapprochent le véhicule de l'acheteur autant que possible. Des programmes uniques tels que la consignation au détail ouvrent de nouveaux débouchés pour vendre vos véhicules à un prix plus élevé que celui du gros.
- **Documentation et gestion complètes.** Chaque vente de véhicule est parfaitement documentée par des rapports de gestion personnalisés comprenant l'état de la vente, les guides de prix, l'analyse de vente par marque et l'analyse de l'entente finale.
- **Données et rapports intégrés.** Faites le suivi des tendances et des détails de chaque vente de véhicule par Internet, sur PHH InterActive^{MD}. L'analyse récapitulative de dépréciation établit les moyennes de données telles que le kilométrage, la durée de service en mois, le prix de vente, le pourcentage du coût d'origine, le pourcentage de dépréciation mensuelle réelle et le délai de vente en jours par point de vente.

PHH aborde la mise en marché des véhicules sous une optique consultative*.

Ses méthodes innovatrices de revente, ses services individualisés et ses experts en commercialisation consultative assurent les meilleurs prix et les résultats les plus rapides sur chaque vente.

- **Services-conseils spécialisés de mise en marché.** PHH travaille avec chacun de ses clients pour définir les principaux points de sa politique à l'égard du parc, y compris le calendrier de renouvellement et les stratégies de mise en marché. Nous fournissons également un service de consultation et de recommandation sur les voies de revente qui conviennent le mieux à vos véhicules.
- **Consignation au détail.** Ce programme unique en son genre consiste à confier le véhicule en consignation chez un concessionnaire au détail à un prix généralement supérieur de 300 à 500 \$ au prix de gros.
- **Centres de mise en marché PHH.** Les fournisseurs préférentiels de PHH possèdent et exploitent des centres de mise en marché au détail dans toute l'Amérique du Nord et réalisent régulièrement le meilleur rendement de l'industrie.
- **Programme de vente aux employés PHH ValueBuy^{MD}.** PHH peut gérer les ventes à vos employés à des prix supérieurs à ceux de gros sans les retards ni les coûts liés aux autres types de vente. Les acheteurs peuvent profiter de régimes de financement spéciaux ou des contrats de service du constructeur, le cas échéant.
- **Programme de vente aux employés PHH eValueBuy^{MD}.** Étendez les ventes aux employés des conducteurs du parc à tous vos employés américains grâce à un site Web où ils peuvent voir les voitures et camions à vendre et les acheter en ligne. Contrairement aux autres programmes de revente, PHH a intégré des procédés efficaces et une fonction d'évaluation de la qualité dans ses programmes en ligne, pour que vos employés puissent faire leur choix en toute confiance. Les experts-conseils de véhicules d'occasion expérimentés de PHH peuvent vous aider à établir votre politique et vos prix.
- **Vente au client PHH ValueBuy.** PHH offre des services d'aide administrative à la vente lorsque vous choisissez d'identifier un acheteur et de fixer le prix. Ces services comprennent la facturation à l'acheteur, la collecte des fonds et le transfert de propriété.

- **Représentation en personne aux enchères.** Non seulement les agents de vente de véhicule d'occasion de PHH se déplacent-ils largement sur leurs territoires, mais ils se présentent en personne aux enchères de près de 80 % des ventes. L'expérience démontre que cette pratique confirmée de représentation en personne nous permet d'établir une identité de marque pour les véhicules PHH, qui se traduit par de meilleurs résultats pour nos clients.
- **Experts de la mise en marché expérimentés et compétents.** Les experts de la mise en marché de véhicules de PHH au Canada et aux États-Unis cumulent en moyenne 20 années d'expérience. Les responsables de vente se déplacent régulièrement dans leurs territoires respectifs; grâce à leur présence à l'échelle locale, de même qu'à leur participation au processus quotidien de vente de véhicules d'occasion, ils disposent d'une connaissance inégalée de leur marché régional qui vous aide à obtenir de meilleurs résultats.

*La nature de services peut varier d'une région à l'autre du Canada et des États-Unis. Pour en savoir plus sur les services disponibles dans votre région, adressez-vous à votre représentant PHH.

Pour en savoir plus

PHH Arval fournit des solutions de gestion de parc personnalisées aux entreprises de toutes tailles et de tous les secteurs d'activité. Communiquez avec nous pour en savoir plus sur les résultats phénoménaux que nos idées révolutionnaires peuvent avoir dans votre entreprise.

PHH Arval

Rendez-nous visite au www.phharval.com

1 800 ONLY PHH