

LA RÉVOLUTION AUTOMOBILE



DEVENIR
FRANCHISÉ

Notre histoire est née d'un constat

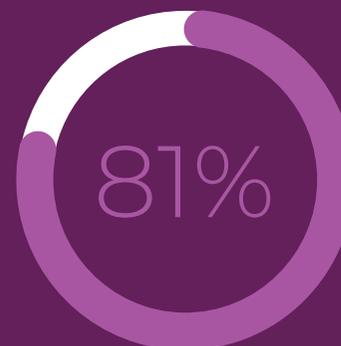
La marque est née en 2010 d'un double constat simple :

Le marché de la voiture d'occasion n'est pas professionnalisé et il faut réconcilier le consommateur avec le professionnel de l'automobile, trop souvent considéré comme peu fiable. Dans ce contexte de crise économique et de baisse de pouvoir d'achat, Via Automobile crée un nouveau modèle, à mi-chemin entre le portail d'annonces et le négociant traditionnel. Via Automobile a un rôle d'intermédiaire, il facilite et sécurise la transaction entre acheteur et vendeur tout en offrant le prix le plus

juste à chacun. Ce nouveau modèle trouve sa force dans la digitalisation de son activité et l'esprit entrepreneurial de ses adhérents, tout en conservant l'interaction humaine, essentielle à nos yeux.

De ce rôle d'intermédiaire de confiance indépendant émerge un nom, Via Automobile, la société incontournable pour une transaction en toute sérénité.

Via Automobile bénéficie d'une triple compétence : La passion du marché, le sérieux d'un projet, l'expérience du réseau.



des français seraient
soulagés de ne pas
s'occuper de la revente
de leur véhicule



GOKHAN ADAK
CEO



ADRIAN HAK
Directeur
commercial

Gokhan et Adrian, anciens franchisés Via Automobile, ont pris le relais sur la direction pour développer la marque et dupliquer la réussite de leurs points de ventes à l'ensemble du réseau, en couplant une stratégie digitale et leur expérience terrain !



Les 3 heureux du mandat de vente **Via automobile**

POUR LE VENDEUR	POUR L'ACHETEUR	POUR LE FRANCHISÉ
Vente au juste prix	Véhicules sélectionnés au meilleur prix	Devenir son propre patron
Accélération de la vente	Véhicules préparés mécaniquement et esthétiquement	Limiter les investissements
Augmentation de la visibilité de l'annonce	Véhicules garantis	Vendre avant d'acheter
Sécurisation du paiement	Reprise de son ancien véhicule	Vendre sans stocker
Aucune gestion des visites	Financement jusqu'à 72 mois	Avoir un stock dématérialisé illimité
Vente à distance	Livraison à domicile	Dégager des marges conséquentes
Remise en état de son véhicule pour la vente	Immatriculation clé en main	Être rentable rapidement

Quel est le métier d'un franchisé VIA automobile ?

1 Vendre beaucoup de véhicules avec très peu de trésorerie.

2 Vendre des véhicules de particuliers comme s'ils nous appartenaient.

3 Dégager des marges comme si nous les avions achetés.

Les outils et les avantages du réseau

LES AVANTAGES DU RÉSEAU



UN CALL CENTER



LES ACCORDS CADRES NÉGOCIÉS



UN PÔLE FINANCIER



UN PÔLE MARKETING



UN PÔLE IMMOBILIER



UN PÔLE FORMATION



SITE INTERNET NATIONAL



SITE INTERNET LOCAL



UN CRM MÉTIER



UN OUTIL DE COTATION



UN OUTIL DE PROSPECTION



UN LOGICIEL DE GESTION DES VENTES



DIFFUSION DES STOCKS SUR DE MULTIPLES PLATEFORMES



UN OUTIL DE SUIVI CLIENTS

La Formation

Via Automobile

COMMERCIALE

- Méthode d'acquisition clients
- Expertise automobile
- Estimation et analyse du marché
- Techniques de négociation et renégociation
- Vente à distance
- Financement
- Vente de produits additionnels
- Gestion administrative
- Fidélisation clients

- Gestion du point de vente
- Organisation interne
- Management des hommes
- Recrutement
- Plan de rémunération
- Suivi des performances
- Gestion financière
- Fiscalité automobile
- Les fondamentaux du marketing digital

MANAGÉRIALE





Particulier

Nous t'accompagnons et t'aidons à quitter ton train de vie quotidien et devenir ton propre PATRON. Ce n'est pas tout, nous te permettons également d'être rentable en seulement quelques mois sans investissement colossal dans un business qui te passionne.



Activité complémentaire

Ton activité est déjà familiarisée avec le domaine de l'automobile et tu souhaites voir plus grand et plus loin. Avec Via Automobile, ajoute une activité de vente de véhicules d'occasion avec peu de trésorerie et un faible investissement.



Négociant automobile

Tu veux voir tes concurrents dans le rétroviseur? Avec notre solution, on va te permettre d'augmenter considérablement tes ventes et ton CA. Nous ferons ensemble de ton business un véritable succès! Notre but : pérenniser l'existant et améliorer ton futur.

Notre accompagnement

AVANT L'OUVERTURE

- Etude de ta zone d'implantation
- Recherche du local
- Accompagnement pour votre financement
- Aide à l'aménagement du local
- Aide au recrutement
- Formation initiale et continue
- Aide à l'acquisition de clients

APRÈS L'OUVERTURE

- Présence d'un animateur à l'ouverture
- Optimisation de la performance
- Suivi et développement de l'activité
- Réunion et visite semestrielle
- Convention nationale annuelle
- Accompagnement Marketing
- Formation continue

Les conditions d'accès

VIAPRO

Investissement moyen

75.000€

Dont un apport personnel

25.000€

Durée du contrat

6 ans

Type de structure minimum

200 m²

Stockage intérieur ou
extérieur privé

**5 voitures
minimum**

CA potentiel

3,5 millions€

Droit d'entrée

25.000€

Redevances de
fonctionnement mensuelles

**900€ la première année et
1200€ les années suivantes**

Redevances de
communication mensuelles

250€ par mois

Zone d'exclusivité ayant au moins 40.000 véhicules de moins de 10 ans appartenant à des particuliers.

Les conditions d'accès

VIAPRO+

Investissement moyen

100.000€

Dont un apport personnel

35.000€

Durée du contrat

6 ans

Type de structure minimum

300 m²

Stockage intérieur ou
extérieur privé

**10 voitures
minimum**

CA potentiel

5 millions€

Droit d'entrée

30.000€

Redevances de
fonctionnement mensuelles

**1200€ la première année et
1500€ les années suivantes**

Redevances de
communication mensuelles

350€ par mois

Zone d'exclusivité ayant au moins 90.000 véhicules de moins de 10 ans appartenant à des particuliers.

Valable uniquement
en grande agglomération

VIABUSINESS

Investissement moyen

150.000€

Dont un apport personnel

50.000€

Durée du contrat

6 ans

Type de structure
minimum

500m²

Showroom et parking
extérieur privé

20 voitures

CA potentiel

7 millions€

Droit d'entrée

40.000€

Redevances de
fonctionnement mensuelles

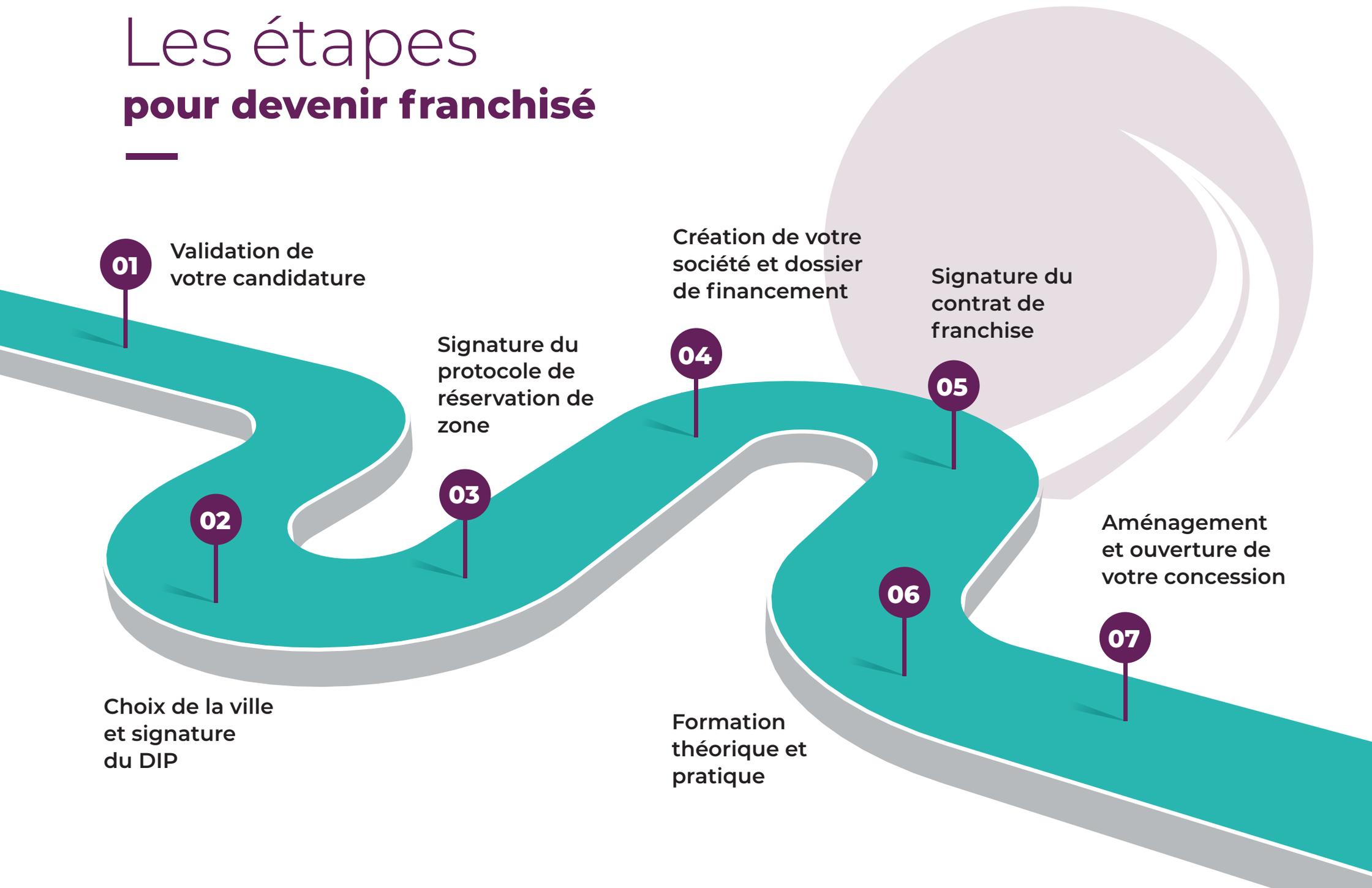
**1600€ la première année et
1900€ les années suivantes**

Redevances de
communication mensuelles

450€ par mois

Zone d'exclusivité ayant au moins 150.000 véhicules de moins de 10 ans appartenant à des particuliers.

Les étapes pour devenir franchisé



DEVENIR FRANCHISÉ



Changez de route.

C O N T A C T

 24 rue du Dronckaert 59223 Roncq

 03 60 84 00 34

 franchise@viaautomobile.com

 franchise.viaautomobile.com

 viaautomobile.com