Lutter contre l'obsolescence au comptoir des pièces en ligne de votre concessionnaire

Last Modified on 06/05/2025 10:41 am EDT

En tant que concessionnaire, il est primordial de tenir à jour votre stock de pièces afin de maintenir le taux de satisfaction de votre clientèle et de maximiser votre chiffre d'affaires. Avec le vieillissement du parc automobile (la moyenne actuelle est de plus de 12 ans) et le fait que de nombreux propriétaires de véhicules de deuxième ou troisième génération choisissent d'acheter leurs propres pièces d'origine, il est important de comprendre ce que font vos clients : ils recherchent des pièces en ligne qui sont de plus en plus rares et obsolètes.

Cependant, la réalité de l'obsolescence des pièces peut poser des défis importants, en particulier pour votre comptoir des pièces en ligne. Dans ce blogue, nous vous présentons quelques moyens de lutter contre ce problème.

Garder la trace de ce qui se vend

Que vous cherchiez des renseignements sur le volume des ventes du mois dernier ou sur les produits les plus rentables, la Plateforme de commerce électronique SimplePart a ce qu'il vous faut et permet de trouver et de passer en revue en toute simplicité ces indicateurs clés. Nos rapports personnalisés jumelés à notre équipe d'experts peuvent vous aider à analyser et à améliorer l'expérience que vous offrez en ligne.

Voici certains rapports que vous pourriez prendre en considération pour évaluer le rendement de votre site de commerce électronique afin de comprendre comment servir vos clients pour le mieux. N'oubliez pas qu'il s'agit d'un simple point de départ.

Si vous ouvrez le rapport sur le taux de conversion du panier dans le panneau de contrôle SimplePart, vous verrez le pourcentage de personnes qui ont ajouté un produit à leur panier après avoir visité votre site Web. Un pourcentage plus élevé est préférable.

Vous trouverez également le rapport Source des visiteurs et des ventes dans la section des rapports du panneau de contrôle. Ce rapport est conçu pour les concessionnaires détenant un forfait qui comprend des services de publicité en ligne.

Mais pour vraiment suivre la popularité de certaines pièces et de certains accessoires sur votre site Web de pièces, il est préférable de consulter régulièrement les rapports dans la section des stocks du panneau de contrôle SimplePart. Vous serez en mesure de connaître exactement le rendement de certaines pièces et de certains accessoires afin de garder des articles précis en stock, qu'ils soient obsolètes ou non.

Activer l'option d'exécution par le CDP

Selon votre programme, vous pouvez utiliser l'option d'exécution par le CDP pour les pièces rares ou obsolètes afin de ne pas avoir à les conserver en stock tout continuant de satisfaire votre clientèle.

Les clients peuvent ainsi demander des pièces particulières tout en vous laissant le temps de vous les procurer sans maintenir des stocks inutiles.

Ouvrir une boutique eBay avec SimplePart

Pour écouler des pièces obsolètes, vous pouvez intégrer une boutique eBay aux services de SimplePart. Avec l'intégration facile d'eBay dans SimplePart, vous pouvez :

- Vendre rapidement vos pièces les plus rentables
- Choisir les pièces que vous souhaitez vendre sur eBay
- Accroître votre base de clients
- Accélérer l'écoulement des stocks

Pour en savoir davantage sur l'intégration d'eBay à la plateforme SimplePart, contactez notre équipe du service à la clientèle à l'adresse support@simplepart.com.

Offrir des coupons pour les pièces obsolètes

Si vous avez des difficultés à écouler des pièces obsolètes, vous pouvez proposer des coupons spéciaux sur ces articles afin de les vendre plus rapidement. Proposez des remises attrayantes pour écouler rapidement ces articles, libérant ainsi du capital et de l'espace de rangement pour des stocks plus récents. Vérifiez la section des coupons dans le panneau de contrôle SimplePart.

Optimiser vos prix

L'optimisation de prix sur votre site Web est un excellent moyen d'atteindre des objectifs précis en matière de volume, de bénéfice brut, de conversion et de proportion de produits. De plus, la plateforme SimplePart permet de modifier facilement les prix de différents produits ou de groupes de produits.

Tirer parti des ressources

Organisez une séance d'accompagnement avec notre équipe de la stratégie du concessionnaire. Si vous souhaitez affiner vos prix ou organiser des promotions pour aider à écouler des pièces obsolètes, il peut être utile d'organiser une séance d'accompagnement individuelle avec un membre de l'équipe de la stratégie du concessionnaire de SimplePart. Vous pouvez communiquer avec l'équipe de la stratégie du concessionnaire à l'adresse coaching@simplepart.com. Elle peut vous aider à cerner les occasions et les meilleures stratégies pour atteindre vos objectifs de réussite.

Améliorer votre catalogue de pièces en ligne

Assurez-vous que votre catalogue en ligne est à jour, convivial et qu'il fournit de l'information détaillée sur la compatibilité des pièces et les substitutions. Cela aide les clients à prendre des décisions en connaissance de cause et réduit la probabilité de commander des pièces obsolètes. Fournir de l'information détaillée sur la compatibilité et les avantages encouragera les clients à choisir les pièces actuelles. Mais comment faire?

Microcat EPC contribue à l'augmentation des ventes de pièces des concessionnaires, à l'amélioration de la productivité et à la satisfaction des clients en accélérant la recherche de pièces. Après seulement trois mois d'utilisation, un concessionnaire a enregistré une croissance de 12 % à 15 % de ses ventes en gros de pièces.