

INFOS & TIPS

MERCI DE COMMENCER PAR LE DÉBUT ET LE DÉBUT C'EST ICI :

● **BIENVENUE DANS LA TEAM YESCAR VINTAGE !!!**

INFOS :

● QUI EST Yescarvintage.com ?

REPONSE ICI >>> https://www.yescarvintage.com/qui_nous_sommes

● LE RESEAU:

- 8 agents placés dans différents pays (Pérou, Brésil, Vénézuéla, Colombie, Mexique, USA)
- Chefs mécaniciens (audit interne pour diagnostic véhicule, pays d'origine)
- Vehicle Certification Agency (audit externe pour diagnostic véhicule)
- Transitaires en douane (pays d'origine & port du Havre - France)
- Transporteurs (fret maritime & routier France)

● LE MARCHÉ:

Français, européen ou international, le marché des véhicules de collection se porte à merveille et ne connaît pas la crise ! Il y en a pour tous les goûts et toutes les bourses ! Les tendances et les modes vont et viennent mais ne tarissent jamais, à l'image des anciennes VW ou des « muscle cars » américains, entre autres exemples.

Il faut savoir distinguer les véhicules de collections et ceux dits de « Prestige », même si parfois les deux qualificatifs peuvent être employés pour un seul et même véhicule.

Concernant le marché français, un fort potentiel commercial prévu en 2022 et pour les années suivantes !

● **IMAGE MONEGASQUE** >>>> www.excelsior.mc

Par un heureux concours de circonstances, *Yescarvintage.com* est rattaché à un réseau monégasque (tout simplement le sponsor officiel).

● **VENTE AUX ENCHERES** >>>> www.yescarvintage.com/encheres

Concept intéressant et toujours à la mode, secteur en fort développement, *Yescarvintage.com* a d'ailleurs déjà pu tester en mode réel une première opération de ce genre. Actuellement, l'intention est de proposer une nouvelle opération dans le cadre de la revente d'un véhicule importé en nom propre pour la pub (pub qui durera forcément 1 an). Opération renouvelable si succès.

● **ORGANISATION DE TOMBOLA** >>>> www.biosound.org

Concept encore plus intéressant que le point précédent, qui revient à la mode, secteur en fort développement. Actuellement, l'intention est de proposer une opération dans le cadre de la revente d'un véhicule importé en nom propre pour la pub (pub qui durera forcément 1 an), si toutefois la Vente aux Enchères n'a rien donné. Système très réglementé en France, concours d'une Association loi 1901 ou ONG obligatoire, or il se trouve que *Yescar Vintage* participe déjà à des projets associatifs au sein d'une ONG. Il s'agit donc pour *Yescarvintage.com* de sa vitrine « Événementiel ».

Opération renouvelable si succès.

● **EXPOSITION DE COLLECTION PRIVEE**

Enfin, grâce à nos vitrines « Monégasque » et « Événementiel », il est non seulement possible d'installer la confiance entre la clientèle et *Yescarvintage.com* mais il serait aussi tout à fait possible dans le futur, de mettre en confiance un collectionneur privé et le convaincre de nous permettre d'exposer à Monaco (entre autres spots) une partie de sa collection, et ce, à des fins de marketing.

Quoi qu'il en soit, avec ou sans la participation d'un Collectionneur, l'idée est de créer ponctuellement des événements dont l'objectif est de faire le buzz.

TIPS :

Comment trouver les premiers clients ?

Les groupes de passionnés sur Facebook:

Ces groupes sont selon moi la plus grosse source de clients qui existe. Attention, à ne pas avoir une approche de vente trop agressive avec eux.

Ce sont avant tout des passionnés et il faut les approcher dans le cadre d'un échange entre passionnés.

Quasiment tous les passionnés ont un certain feeling, n'hésitez pas à les questionner sur leurs voiture et ensuite parlez-leur des super modèles en vente via *Yescar Vintage*.

Vous pouvez aussi vous renseigner sur les clubs en France, vous avez plus de 1200 clubs

classés par départements : <https://www.ffve.org/annuaire-adherents>

<https://www.retrocalage.com/clubs-liste.php>

Les évènements :

Tous les mois et dans chaque région, il y a une multitude d'évènements liés à la voiture de collection près de chez vous.

Voici un site sur lequel il est possible de retrouver une bonne partie de ces évènements classés par régions et départements :

<https://www.retrocalage.com/evenements.php>

Le bouche à oreille :

50% des ventes se font par bouche à oreille. Vos propres clients peuvent être vos meilleurs apporteurs d'affaires s'ils sont satisfaits de votre niveau de service et que vous savez les écouter.

N'hésitez pas à les questionner sur leurs collections, leurs connexions avec le monde de l'automobile, gardez le contact régulièrement.

Les pros :

Liste de pros classés par départements : <https://www.retrocalage.com/pros.php>

Autres solutions :

Parler de votre activité à votre entourage. On connaît tous quelqu'un de près ou de loin qui baigne dans ce milieu.

- Acheter des espaces de pub locaux (journaux locaux, ...)
- etc.

Enfin, concernant l'utilisation de photos et de vidéos pour créer des annonces en ligne et autres posts :

ATTENTION: désormais vous véhiculez l'image de *Yescar Vintage*.. soyez class et prudent! Merci de respecter les règles et principes de base appliqués dans notre société, évitez tout reproche. N'oubliez jamais qu'il en va non seulement de l'image de *Yescar Vintage* mais tout simplement aussi de la vôtre !

Mais le plus important, ne perdez pas de vue votre principal objectif : **l'Argent !**

Bonnes ventes!

[Merci de lire attentivement le document suivant](#)