

COVID-19 : Qarson adapte son organisation pour livrer ses clients et traverser la crise sanitaire

Si le confinement permet de freiner la propagation du Covid-19, l'économie ne peut se permettre d'être à l'arrêt. De nombreuses entreprises évoluent afin de maintenir leur activité, pour des questions de satisfaction client mais aussi de trésorerie.

Le distributeur automobile multimarques Qarson a fait évoluer ses processus et adapté son organisation pour continuer de livrer mais aussi de vendre ses véhicules, malgré le contexte de la crise sanitaire.

Assurer les déplacements nécessaires des français

Il est dans l'intérêt des entreprises et des individus d'avoir accès à des services de mobilité et de conserver, lorsque c'est possible, une activité professionnelle. Cela permet de **limiter l'impact économique** et de **conserver les emplois**.

Bien que le confinement réduise drastiquement les flux de personnes, **certains types de déplacements sont indispensables pour accéder à des biens ou services de première nécessité**. Beaucoup de français utilisent toujours leur véhicule pour aller faire des courses, pour travailler ou se rendre dans des établissements de santé. De plus, ce moyen de locomotion est moins "anxiogène" car les risques de contamination y sont plus faibles que dans les transports en commun.

Livrer les clients ayant passé commande avant ou pendant le confinement

Plusieurs clients du concessionnaire automobile Qarson ont réalisé une commande de véhicule pendant le confinement ou quelques jours auparavant. **L'entreprise a donc adapté ses processus à cette situation exceptionnelle pour que ses clients bénéficient de leurs achats ainsi que de l'accompagnement habituel. Mais cela dans le respect des règles sanitaires, aussi bien pour les consommateurs que pour les équipes logistiques**. Le maintien d'un tel niveau de service permet également aux prospects de relativiser davantage les prochaines semaines confinés, en prenant le temps de se projeter et de choisir leur prochaine voiture... même si l'achat n'est envisagé que plus tard dans l'année !

"Il est de notre devoir d'offrir la possibilité à tous ceux qui ont besoin d'un véhicule de pouvoir en disposer, malgré le contexte actuel de la crise sanitaire. Nous nous appuyons sur les avantages du digital pour maintenir notre large choix de véhicules, et adaptons notre organisation pour assurer l'achat et la livraison" déclare **Alexis Padioleau, Country Manager de Qarson France**

Une adaptation complète des processus

Qarson a revu l'ensemble de ses processus, avant et après l'acte d'achat, pour que ses prospects et clients ressentent le moins possible les effets du confinement.

Son équipe de conseillers reste disponible par mail ou par téléphone pour guider les prospects et clients dans leurs projets automobiles. L'achat peut être réalisé à distance, en fournissant des pièces justificatives dématérialisées.

Lors de la livraison du véhicule, les procédures mises en place par Qarson imposent un respect strict des mesures sanitaires pour limiter le risque de contamination.

La livraison réalisée en point de vente se fait sans aucun contact entre le client et le livreur. Ce dernier est équipé d'un masque, d'une combinaison et se désinfecte régulièrement les mains avec un gel hydroalcoolique. De plus, des opérations de désinfection de l'habitacle par ozoneur sont systématisées avant la remise du véhicule, et les volants, sièges et pommeaux de vitesse sont protégés.

Pour les clients ne souhaitant pas se déplacer, la livraison à domicile est possible et répond aux mêmes exigences sanitaires qu'en point de vente.

Quant à ceux qui souhaiteraient s'assurer d'acquiescer un véhicule au sortir du confinement... Qarson a mis en place un système de précommande leur permettant de le réserver sans frais et sans engagement !



Mesures sanitaires dans le respect des gestes barrière et utilisation d'un ozoneur.

Soutenir le personnel soignant dans la lutte contre le Covid-19

Qarson fait également parti des nombreuses entreprises qui mettent leur expertise au service de la lutte contre le Covid-19. L'entreprise a noué un partenariat avec la région Ile-de-France pour mettre à disposition une flotte d'une centaine de véhicules pour le personnel soignant, en particulier les internes en médecine. Accessibles gratuitement et simplement, en respectant les mesures d'hygiène les plus strictes, ils se présentent comme une solution de mobilité alternative pour les soignants. Ils gagnent du temps dans les trajets quotidiens et réduisent le risque de contamination, plus faible que dans les transports en commun.

Suivez Qarson sur les réseaux sociaux :    YouTube

A propos de Qarson

Fondé en 2009, Qarson est un distributeur automobile multimarques indépendant spécialisé dans la vente de voitures neuves et d'occasion à prix remisés. Avec plus de 15 marques, 2 000 voitures disponibles dans des délais très courts et les meilleurs prix remisés, Qarson propose un parcours d'achat automobile simplifié et accessible à tous.

En plaçant la qualité de service et la satisfaction clients au cœur de ses priorités, Qarson a développé un mode de commercialisation différent. Qarson publie un chiffre d'affaires de 90 millions d'euros en 2018 en constante progression depuis sa création.

Parmi ses 30 000 clients, 95% recommandent l'entreprise. Actuellement, le distributeur automobile compte 80 collaborateurs en France et affiche une moyenne de 600 véhicules vendus par mois.

CONTACTS PRESSE

Agence OXYGEN

Romain WEBER - 06 65 11 68 59 romain.w@oxygen-rp.com

Maiwenn REGNAULT - maiwenn.r@oxygen-rp.com