

# Valeur marchande instantanée de CarGurus



Validation du prix des véhicules par le site Web de magasinage de véhicules en plus forte croissance au Canada<sup>1</sup>

CarGurus se démarque par son engagement à offrir une validation de prix transparente et objective au moyen de son outil exclusif d'estimation de la Valeur marchande instantanée (VMI).

## Quelle est la Valeur marchande instantanée de CarGurus?

La Valeur marchande instantanée (VMI) est le juste prix au détail d'un véhicule, estimé par CarGurus après une analyse approfondie des annonces de véhicules comparables, actuelles ou récentes, dans votre marché.

La VMI de chaque véhicule est calculée et actualisée quotidiennement à l'aide d'algorithmes complexes tenant compte de centaines de milliers de points de données, notamment la marque, le modèle, la version, et plus encore.



## Pourquoi la VMI est-elle importante?

En plus de fournir aux acheteurs les renseignements transparents et objectifs sur le prix dont ils ont besoin pour prendre une décision d'achat éclairée (85 % des utilisateurs de CarGurus n'achèteront pas de voiture sans ces données<sup>2</sup>), nous utilisons la VMI pour établir nos cotes d'affaires et nos classements de recherche.

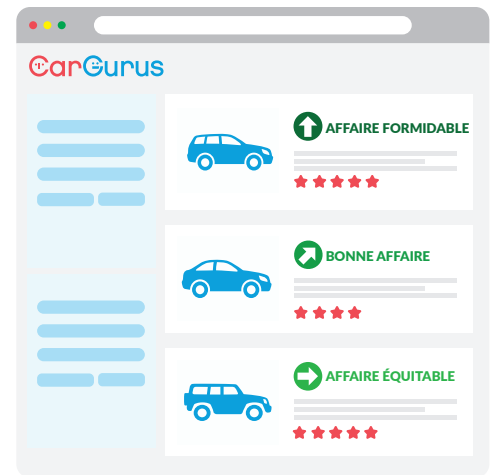
### Utilisée pour établir la cote d'affaires d'un véhicule

Chaque annonce de véhicule usagé publiée sur notre site est associée à une cote d'affaires, qui est calculée à partir de la VMI. Nous comparons le prix demandé d'un véhicule à sa juste valeur marchande (la VMI de CarGurus) en tenant compte de la réputation du concessionnaire pour déterminer si l'affaire est formidable, bonne, équitable ou autre. Les cotes d'affaires figurent sur toutes les annonces et offrent aux acheteurs une indication visuelle de la valeur du véhicule.

## Influence le classement de l'annonce dans les résultats de recherche

Sur CarGurus, les annonces offrant les meilleures cotes d'affaires arrivent en tête dans nos résultats de recherche. Puisqu'il est facile de trouver des affaires formidables auprès des concessionnaires les mieux notés, les acheteurs savent que l'affaire est intéressante et sont plus susceptibles de procéder à l'achat.

Comme les acheteurs de véhicules tiennent à conclure de bonnes affaires, il est essentiel de savoir fixer des prix concurrentiels. Notre outil de VMI propose des renseignements précieux pour vous aider à fixer des prix adaptés à votre marché local et susceptibles de maximiser le volume d'interactions et de consultations des pages des détails sur le véhicule.



## Des conseils pour accroître la précision de la Valeur marchande instantanée



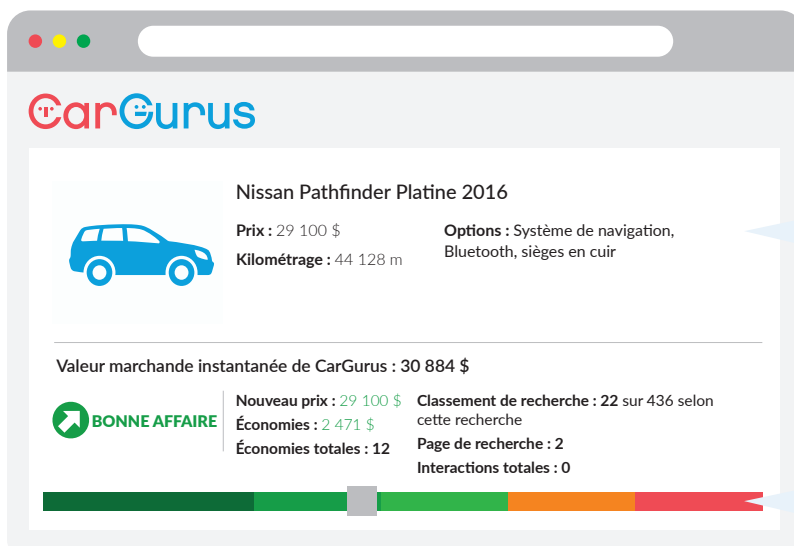
### Indiquez la version et les options pour chaque véhicule

La version et les options permettent à nos algorithmes d'établir des calculs plus précis. Veillez à indiquer ces données pour tous vos véhicules. De plus, en incluant les options dans vos annonces, vous permettez aux acheteurs d'utiliser les filtres de recherche pour trouver facilement le véhicule qu'ils veulent. L'inclusion des options est un moyen facile de générer davantage d'interactions fructueuses pour votre commerce.



### Visez des prix équitables

Utilisez l'outil de tarification CarGurus pour trouver l'échelle de prix idéale pour vos stocks. Il vous indique précisément comment faire de votre annonce une affaire formidable, bonne ou équitable, ainsi que la marge dont vous disposez pour augmenter le prix sans plomber la cote d'affaires du véhicule. Les acheteurs ne tiennent pas forcément à décrocher le gros lot, ils veulent avant tout conclure une affaire équitable (82 % des prospects de CarGurus recherchent une affaire équitable, bonne ou formidable<sup>3</sup>).



### Version et options

Ajoutez la version et les options afin que les acheteurs trouvent votre véhicule plus facilement à l'aide des filtres de recherche



### Outil de tarification

Même minime, un ajustement du prix peut améliorer le classement de recherche et la cote d'affaires de votre annonce

1—ComScore Media Metrix®, multiplateforme, Canada : variation en pourcentage du nombre moyen de visiteurs mensuels uniques, du T3 2017 au T3 2018, comparativement à Autotrader.ca et Kijiji.ca Autos et véhicules

2—Enquête de CarGurus auprès des consommateurs, n = 858, novembre 2017

3—Données de CarGurus, T3 2018