



Cinq clés du succès

Votre guide pour tirer le maximum de CarGurus



1

Tableau de bord du concessionnaire



Votre plateforme pour optimiser le rendement de votre concessionnaire sur CarGurus.



Pour un rendement optimal, nous vous recommandons de consulter votre tableau de bord au moins une fois par semaine.

Il ne s'agit pas de niveler vers le bas.

79% des prospects proviennent d'affaires équitables ou meilleures.¹



3

Tirez le maximum de la validation par les tiers



Mettez en évidence vos bonnes et formidables affaires CarGurus en insérant des badges gratuitement sur votre site Web.



Comment ça fonctionne : Demandez des instructions à dealerhost_support@cargurus.com pour les envoyer à votre hébergeur Web. Celui-ci pourra intégrer les badges à votre site Web.

85% des acheteurs sur CarGurus

n'achèteraient pas une voiture sans tenir compte des données de valeur marchande provenant d'une source indépendante²



2

Répondez aux prospects



Tirez pleinement parti de l'occasion de répondre aux clients. Intégrez des détails sur les voitures, faites référence à CarGurus dans la ligne d'objet et posez des questions ouvertes.



4

Répondez à tous les commentaires



Qu'elle soit positive ou négative, assurez-vous de toujours répondre à l'évaluation d'un client en temps opportun et avec professionnalisme.



Si une évaluation vous semble frauduleuse, vous pouvez la signaler en passant par l'onglet « Gérer les évaluations » du tableau de bord du concessionnaire.



5

Communiquez avec CarGurus si vous avez des questions ou des commentaires

(855) 973-1039

ca.cargurus.com/signup/Cinqclesdusucces