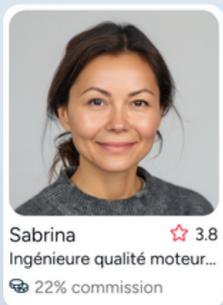


Devenir bargainer

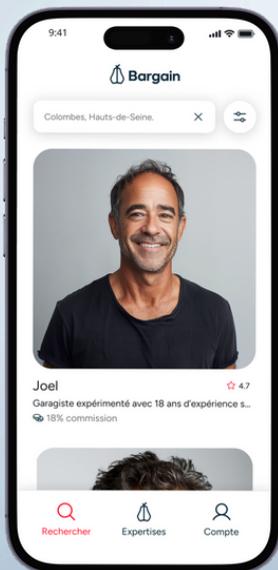
Monétisez vos compétences en
automobile.



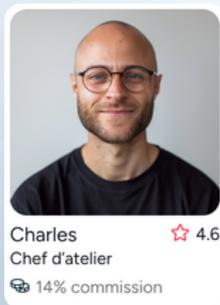
4.1
Indépendant
Commission



Sabrina 3.8
Ingénieure qualité moteur...
22% commission



9:41
Bargain
Colombes, Hauts-de-Seine
Joel 4.7
Garagiste expérimenté avec 18 ans d'expérience s...
18% commission
Rechercher Expertises Compte



Charles 4.6
Chef d'atelier
14% commission



Clément
Carrossier-peintre
23% commission



Bargain est une **plateforme** de mise en relation entre des **acheteurs** de véhicules d'occasion et des **experts** capables d'**inspecter** et de **négoier** des véhicules pour le compte des acheteurs.

Les chiffres clés du marché

Le marché

7 Mio

de voitures d'occasions
vendues chaque année en
France

La demande

75%

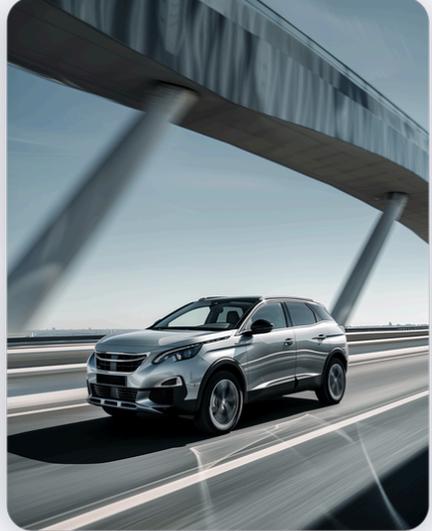
des français redoutent une
mauvaise affaire lors de leur
achat

La demande



85%

des français estiment qu'il est nécessaire d'avoir des
connaissances approfondies en automobile pour acheter un
véhicule d'occasion



* Selon une étude de La Centrale et de CarVertical

Estimation des revenus

Définissez votre **taux de commission** personnalisé et percevez une partie des **économies négociées** sur le prix du véhicule avec le vendeur .

L'opportunité

80-500€

de revenus assurés à chaque expertise en fonction
de votre tarification

Vos revenus

225€

de revenus moyen à chaque
expertise réalisée

+20% de revenus comparé aux
services concurrents



Comment ça marche ?

Que vous soyez un professionnel de l'automobile ou un amateur passionné, devenez bargainer et générez des revenus en seulement **4 étapes** simples, vous permettant de transformer votre expertise en profit.

1 Créer votre compte

Installez l'application mobile, renseignez vos informations personnelles, vos coordonnées, votre expérience transmettez vos informations fiscales directement sur l'application. Bargain vérifiera et validera votre profil en moins de 24 heures.

2 Fixer vos conditions

Définissez votre tarif, votre périmètre de déplacement et choisissez selon vos préférences et vos compétences les expertises que vous souhaitez réaliser. Avec Bargain, vous êtes le seul décideur de votre tarification et de votre planning.

3 Réaliser des expertises

Lors des expertises, effectuez l'inspection minutieuse des véhicules et remplissez un rapport d'expertise suivant 150 points de contrôle pour émettre un avis d'achat et identifier les différents leviers de négociation avec le vendeur.

4 Générer vos revenus

Avec Bargain, votre rémunération à chaque expertise dépend du rabais négocié sur le prix du véhicule, auquel s'applique votre taux de commission personnel. Plus le client économise, plus vos gains augmentent, vos intérêts sont donc alignés.



Comment se déroule une expertise ?

Confirmer

Une fois votre profil bargainer validé par Bargain et mis en ligne, recevez les **demandes d'expertise** des clients. Pour être mis en relation avec l'acheteur, il suffit d'accepter sa demande.

Planifier

Contactez le **vendeur** pour organiser l'expertise du véhicule. Déterminez avec le vendeur la **date** et le **lieu** de l'expertise, puis renseignez ces informations sur l'application Bargain pour tenir le client informé.

Inspecter

Effectuez une inspection complète du véhicule suivant **150 points de contrôle**. Documentez l'ensemble de ces points de contrôle dans un **rapport d'expertise** digitalisé, accompagné de photos détaillées du véhicule.

Négocier

Utilisez les informations recueillies lors de l'inspection pour identifier des **leviers de négociation** et essayer de réduire le prix du véhicule au bénéfice de l'acheteur.

Etre rémunéré

Générez des revenus en aidant les clients à dérisquer et/ou à économiser sur leurs achats.

Si vous exprimer un avis **favorable** à l'achat du véhicule, vous êtes rémunéré par **une commission** égale à votre taux de commission personnel appliqué au rabais négocié avec le vendeur (dans la limite de 500€ par expertise).

Si l'expertise se conclut sur un avis **défavorable** à l'achat ou ne se prête qu'à une négociation superficielle (moins de 80€), vous percevez des frais forfaitaires de **80€** facturés au client pour votre inspection.

Exemple : Joel renseigne sur son profil une commission à 15%.

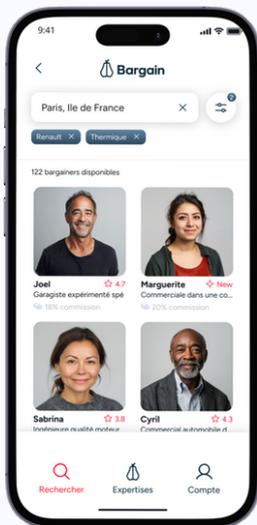
Cas 1 : Il inspecte un véhicule, émet un avis **favorable** à l'achat et négocie 1500€ sur le prix de vente : Joel perçoit 225€.

Cas 2 : Il inspecte un véhicule et émet un avis **défavorable** à l'achat : Joel perçoit des frais planchers de 80€.

Cas 3 : Il inspecte un véhicule, émet un avis **favorable** à l'achat mais ne négocie que 200€ sur le prix de vente : Joel perçoit 80€.

Quelques aperçus de l'application

Catalogue



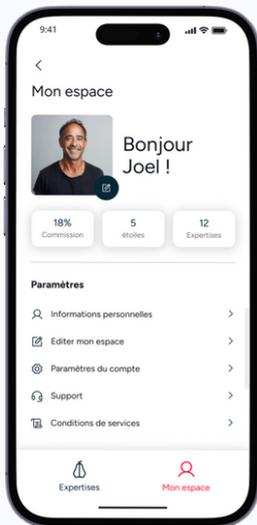
Mes expertises



Demande d'expertise



Mon espace

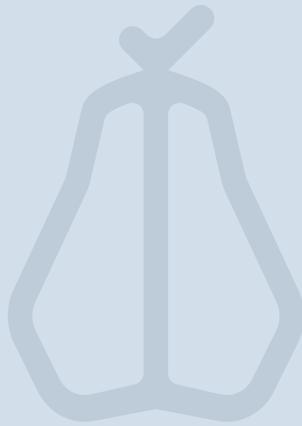


Ma présentation



Ma commission





www.wearebargain.com