E-BOOK

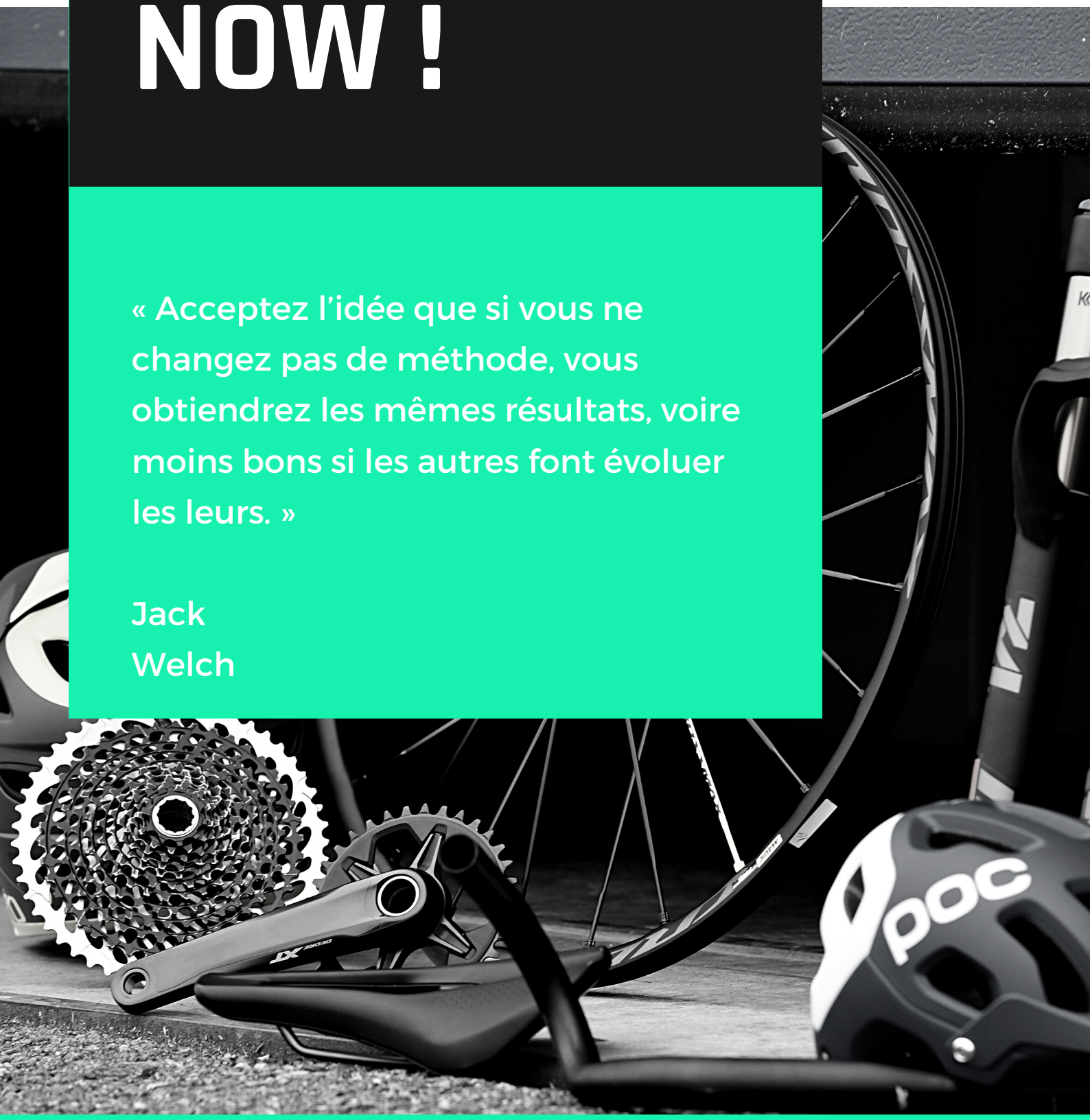
8 ASTUCES POUR VENDRE VOTRE MATOS VÉLO

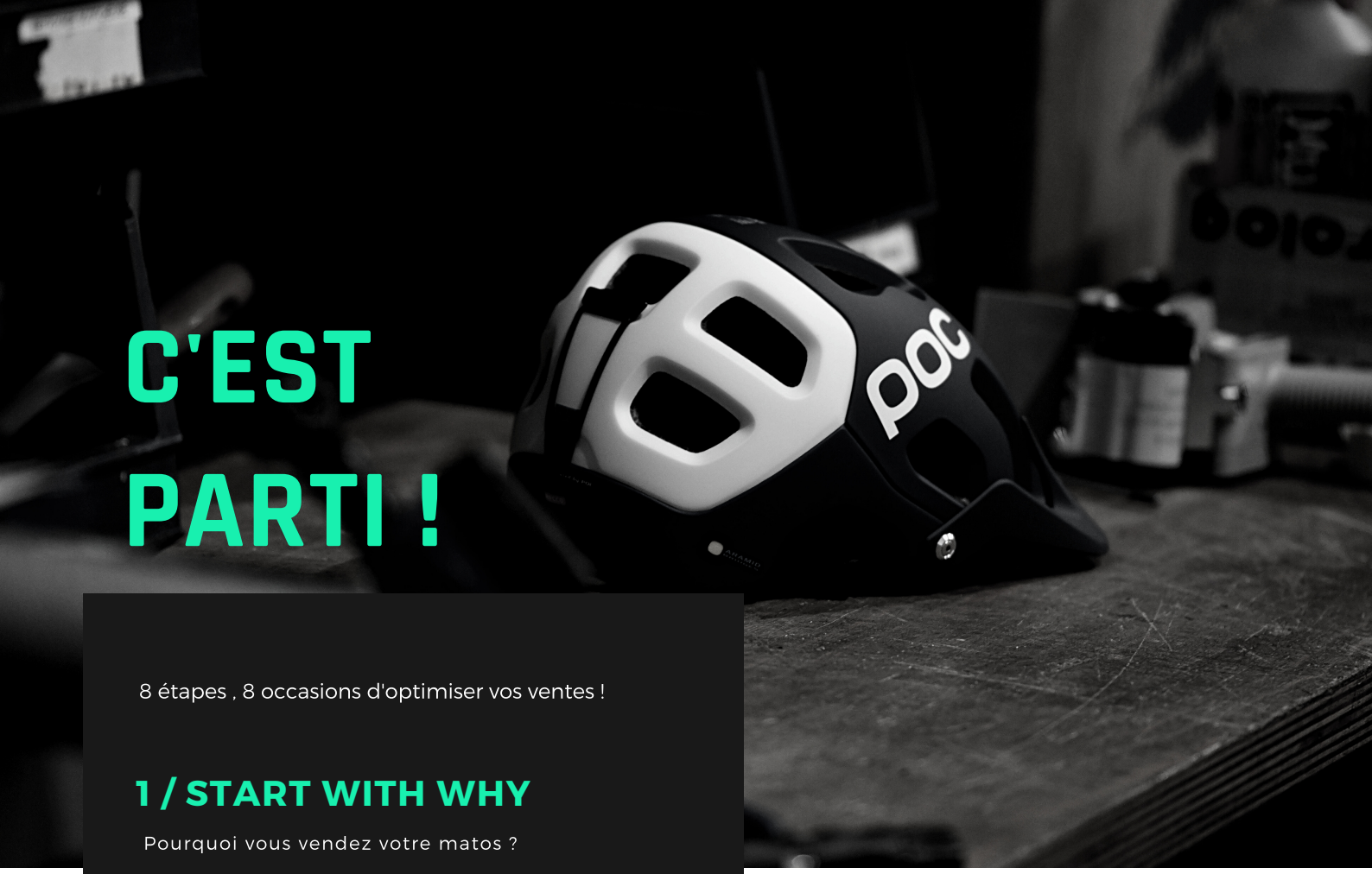
5 FOIS PLUS VITE QUE VOS POTES !

CHANGE NOW !

« Acceptez l'idée que si vous ne changez pas de méthode, vous obtiendrez les mêmes résultats, voire moins bons si les autres font évoluer les leurs. »

Jack
Welch





C'EST PARTI !

8 étapes , 8 occasions d'optimiser vos ventes !

1 / START WITH WHY

Pourquoi vous vendez votre matos ?

2 / QUE PEUT-ON VENDRE ?

Quels types de pièces, matos, équipements ?

3 / LA BONNE PLATEFORME ?

Biked et le reste du monde

4 / NICE SHOT = NICE DEAL

Parce qu'une image parle mieux que 1000 mots

5 / LE JUSTE PRIX

Pas l'émission TV hein...

6 / TIME TO SELL

Ni trop tôt, ni trop tard

7 / LESS IS MORE

Démontez-moi ce bike et empochez la monnaie

8 / MAKE IT ALIVE

Une vente c'est comme un bonzaï, ça s'entretien

SECONDE MAIN PREMIER CHOIX

Avec ce guide vous allez découvrir comment changer de méthode pour vendre votre matos 5 fois plus vite que vos amis en vous posant simplement les bonnes questions ou en orientant votre regard (comme un bon pilote...) là où il faut !!

START WITH WHY ?

POURQUOI VOUS VENDEZ ?

Ça vous parait peut-être ridicule… mais que vous souhaitiez vendre à la vitesse d'Alaphilippe ou Bruni il s'agit de la première question à vous poser !

Vendre pour débarrasser votre garage de dizaines de pièces de rechange et *équipement-qui-pourrait-servir-un-jour* ou vendre votre paire de roues Mavic Carbone à 2000€ pour vous payer un nouveau bike flambant neuf n'implique pas la même stratégie ! Oui, il s'agit bien de stratégie de vente. ☺ Voyons cela de plus près.

Vendre pour se débarrasser

On est d'accord qu'ici vous avez réalisé que les étagères du sous-sol fourmillaient de paires de freins, dérailleurs, pédaliers, cintres, selles… que vous avez un jour démonté pour les remplacer par un équipement certainement plus performant.

Il s'agit très certainement de matos ayant 2 ans mini > Il n'y a pas à tergiverser = votre objectif est de vendre le plus rapidement possible : PROPOSEZ UN PRIX DERISOIRE qui lèvera tout doute à votre acheteur quant à la bonne affaire qu'il réalisera en commandant votre produit !
C'est gagné !

Biked Tips : C'est quoi un prix DERISOIRE ?
Vous prenez le prix mini auquel vous pensiez vendre votre matos et vous retirez encore 30% « Je pensais vendre cette paire de frein Magura qui a 3 ans maintenant 150€, je la mets à 90€ »

* Inutile même de suivre les prochaines étapes de ce guide ☺
Si vous avez vraiment mis un prix dérisoire votre matos est déjà emballé et prêt à être expédié.
Sinon rendez-vous directement à l'étape 5 : Le Juste Prix.

START WITH WHY ?

POURQUOI VOUS VENDEZ ?

Vendre pour renflouer son porte-monnaie

Vous venez d'identifier une superbe nouvelle fourche, un cadre qui *tue*, ou le dernier GPS Garmin en promo sur Probikeshop ? Une seule solution pour vous :

Revendre votre matos pour le remplacer.

Hors de question ici de « *brader* » votre matos car celui-ci va devoir financer la plus grande partie de votre prochaine acquisition...

Il va falloir *montrer patte blanche* et rassurer vos acheteurs potentiels à tous les niveaux.

Gardez votre fessier sur la selle et suivez attentivement les prochaines étapes : elles seront cruciales !

QUE PEUT-ON VENDRE ?

Unless in Shed Wonderful Outdoor

***euh ça veut dire que c'est mieux dehors que dans ton garage en gros...**

« TOUT ! ABSOLUMENT TOUT LE MATOS QUE VOUS AVEZ DANS VOTRE GARAGE POURRAIT BIEN TROUVER PRENEUR... »

Vous pensez peut-être que ce casque intégral FOX Rampage acheté il y a 2 ans que vous ne portez plus car vous êtes passé à l'enduro ne pourrait pas avoir une deuxième vie ? Ou encore cet amorto FOX que vous avez testé mais jamais vraiment utilisé ?

Et bien il y a certainement des dizaines de riders qui veulent suivre les traces des *Pierrons* et prendre soin de leur caboche avec esthétique ou limiter le rebond de leur monture sans se ruiner !
Bim votre casque et votre amorto sont vendus !

On a recensé **toutes les raisons** (celles auxquelles vous n'avez certainement pas pensé) que vous pouvez avoir de vendre votre matos :

QUE PEUT-ON VENDRE ?

Ca pourrait servi un jour mais...

Non, ça fait 3 ans que vous gardez ces maillots manches longues OAKLEY dans votre armoire en pensant qu'un jour vous pourriez les utiliser, mais non !

Arrêtez de vous entêter ils pourraient vous rapporter quelques billets et payer votre prochaine paire de pneus > **Faites le tri !**

J'achète = Je vends

Ça peut être aussi simple ! Alors même que vous êtes en train de commander une paire de pédales auto Shimano sur votre site favori vous savez déjà que vous la revendrez au bout d'un an ! Et oui les plus malins d'entre nous ont vite compris qu'en raisonnant de la sorte vous pouviez **vous assurer de toujours rouler avec le meilleur matos.**

Et s'il fallait en rajouter, en plus vous faites un geste pour la planète, vos sortez de cet engrenage consumériste à outrance... (euh oui on va un peu loin là). Bref, vous prolongez la vie de votre matos et faites un/une heureux(se) avec du matos qui dure.

La minute #green : Sachez que prolonger la vie de votre matos ne serait ce que de 9 mois peut réduire d'au moins 30% sont empreinte carbone : « *Sauve un hibou, revend tes roues !* »

Ce n'est pas la bonne taille...

C'est arrivé même au meilleur d'entre nous : faire une erreur dans la taille de sa nouvelle paire de chaussures Route Fizik et laisser passer le délai pour les retourner sans frais :-(

Pas de panique vous allez justement pouvoir les revendre facilement et au bon prix. En effet, si vous n'avez pas fait le *sagouin* vous avez encore l'emballage d'origine et avec un peu de chance l'étiquette et la facture d'achat !

QUE PEUT-ON VENDRE ?

STOOOOP, voilà un point super important >>> Si vous avez la facture n'hésitez surtout pas à le mentionner dans votre mise en vente. Certaines excellentes plateformes comme Biked prévoient un espace dédiée pour communiquer cette information qui, on vous le donne en 1000, fera la différence pour vos futurs acheteurs.

A article équivalent, prix et état similaire **c'est celui qui a la facture qui l'emporte** ! A chaque fois !

Dans tous les cas ce matos n'a jamais foulé les sentiers ou le bitume il est donc I-m-p-e-c-c-a-b-l-e

Biked Tips : Vous pouvez commencer avec un prix entre -15% et -25% vs le prix du neuf
Ex : votre paire de FIZIK achetée 149€ sera mis en vente entre 127 € et 112€

On me l'a offert mais....

Fêtes de fin d'année, anniversaires, pot de départ sont autant d'occasion de se faire offrir du matos vélo par ses proches qui savent à quel point le vélo est important dans votre vie (d'ailleurs c'est pour aller rouler avec les potes que vous n'êtes pas présent à l'anniversaire de Tata Suzette ce dimanche) !!

Mais voilà, s'ils vous connaissent bien, vous et votre passion, ils ignorent en revanche tout de votre pointure, tour de taille, tour de tête, longueur de mains et j'en passe. Et c'est comme cela que vous vous retrouvez avec une très belle dorsale Racer impossible à enfiler.

C'est une **super occasion** de tester la mise en vente : vous avez du matos neuf avec étiquette qui va certainement « *fitter* » parfaitement avec un/une autre passionné(e).

N'allez surtout pas charger une nouvelle fois vos étagères, ou vous imaginer que vous le mettrez dans 2 ans quand vous aurez perdu 5 kilos... C'est maintenant qu'il a de la valeur > **Vendez-le immédiatement !**

Biked Tips : Mentionnez la raison de cette vente dans les commentaires, c'est toujours rassurant pour les acheteurs et c'est l'histoire que Bastien va pouvoir raconter à sa femme en allant chercher son colis au point relais : *« Tu te rends compte il est neuf ! Le gars qui me l'a vendu ne l'a même pas utilisé : c'était un cadeau mais pas de la bonne taille ! J'ai eu raison de faire cette affaire hein ? ... hein ? hein ? hein ? »* ☺

LA BONNE PLATEFORME ?

VOTRE CHOIX VA ÊTRE ASSEZ RAPIDE ET DÉPEND SURTOUT DE VOTRE APPROCHE DU VÉLO

Vous serez tenté de multiplier les publications sur les plateformes pour maximiser vos chances de vendre rapidement...

Pour vous le vélo est un moyen de transport comme un autre, vous ignorez tout de ce qui le compose et voulez simplement vendre ce casque qui traîne depuis des lustres dans votre garage.

"D'ailleurs est-ce bien un casque de vélo ? "

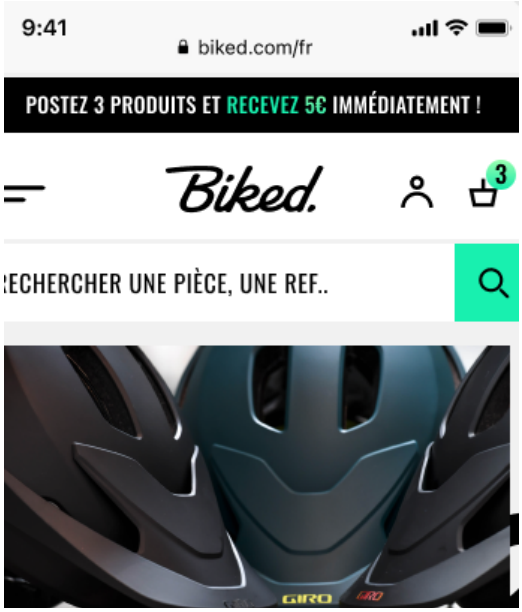
Inutile de vous faire des trous dans le cerveau Leboncoin sera votre partenaire idéal pour vendre votre matos facilement et rapidement.

Mais si p**our vous le vélo est une passion,** vous faites partie de celles et ceux qui « roulent » sur terre ou sur le bitume... voir le gravier (amis graveleurs) toutes les semaines !

Il y alors 3 solutions pour vous :

LA BONNE PLATEFORME ?

BIKED EVIDEMMENT !!!



1 – Bien entendu BIKED ! On ne sera pas objectif sur ce point mais c'est probablement la meilleure décision que vous pourriez prendre.
Mais pourquoi ?

> C'est une plateforme Spécialiste (on est entre nous !) **:** vous allez notamment éviter tous les appels et questions des « *relous* » qui vous demandent si vous pouvez vendre votre fourche FOX 36 Kashima à 150 € ???

> C'est une plateforme **ultra simple d'utilisation**. Elle a d'ailleurs été initialement conçue pour permettre la mise en vente la plus rapide et fluide possible. Si elle était sur Strava elle aurait tous les KOM autour de chez vous ☺

> C'est une plateforme **adossée à Probikeshop,** le site de vente en ligne N°1 en France ! Autant vous dire que le sérieux n'est plus à prouver… Mais surtout vous pouvez aussi profiter des conseils de l'équipe avec des experts qui ont tous réussi avec brio leur diplôme de mécanicien cycle. Autant vous dire qu'ils en ont sous la pédale.

> C'est une **marketplace** = pas un site de petite annonce. Cela signifie que la plateforme est tiers de confiance, vous êtes sûr d'être payé. Une fois la vente réalisée vous recevez un bordereau prépayé à coller sur votre colis et c'est parti !!!

> Et cerise sur le gâteau : **c'est gratos** pour vous !
Que vous vendiez, 1 ou 50 articles avec 1 ou 8 photos et que vous modifiez vos annonces 30 fois ça reste complètement gratuit. C'est votre acheteur qui va régler une *micro-commission* lors de sa commande ainsi que les frais de port.

Si vous vendez votre Cintre SPANK 75€ c'est bien 75€ que vous retrouverez quelques jours plus tard sur votre compte en banque !

LA BONNE PLATEFORME ?

LES SITES DE PETITES ANNONCES

Il existe aussi, mais ça vous le savez déjà, une multitude de sites de petites annonces sur lesquels vous allez aussi pouvoir vendre votre matos.

Que ce soit **troc-vélo, vélo-vert** ou autre vous restez sur des site de petites annonces qui par définition vous mettent en relation avec les acheteurs.

Ici, pas de conseils, et la sécurisation est souvent incomplète

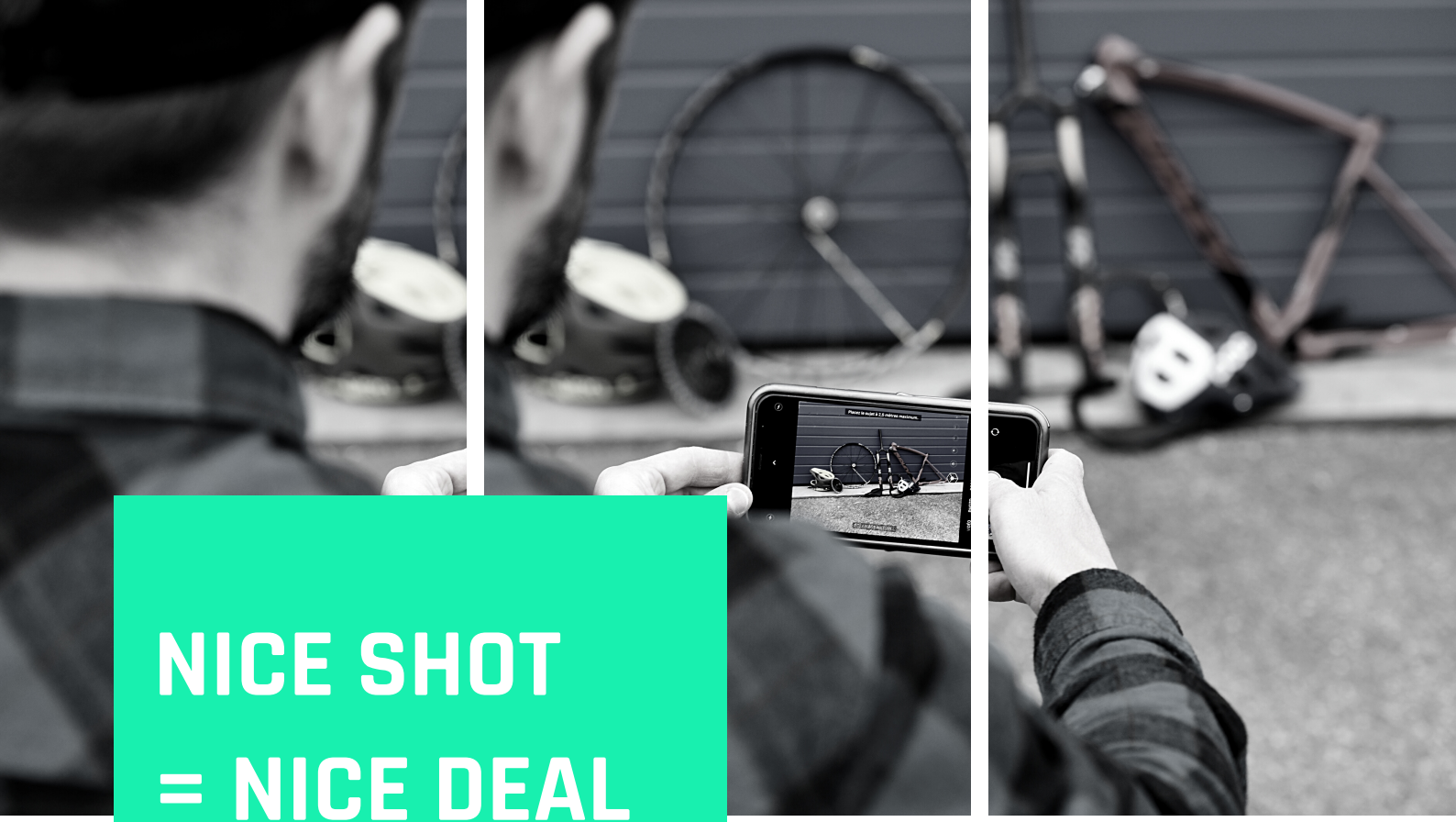
Parfois, vous allez aussi manquer de filtres pour bien vendre votre équipement. Avez-vous essayé de trouver une paire de roues VTT DT SWISS, enduro, 29" sur Leboncoin ???

FACEBOOK

Enfin Facebook et les réseaux sociaux regorgent de groupes de passionnés qui partagent chaque jour du matos à vendre. Si tout est gratuit ici et que l'on se retrouve aussi dans la communauté il faut quand même avoir un coup de peau magistral pour que le matos que vous vendiez intéresse quelqu'un au moment même où vous le mettez en ligne.

Au bout de quelques heures ou quelques jours celui-ci est perdu dans le fil d'actualité et faire une recherche sera juste un calvaire !

Biked Tips : Vous serez tenté de multiplier les publications sur les plateformes pour maximiser vos chances de vendre rapidement. Si tel est le cas notre meilleur conseil sera de publier votre annonce sur Biked et de partager ensuite votre lien sur les autres plateformes.
Vous profitez ainsi de tous les avantages de Biked et de la visibilité de toutes les plateformes.



NICE SHOT = NICE DEAL

7 FOIS

PLUS DE VUES POUR UNE VENTE AVEC PHOTO !

95%

LA PART DU JOB RÉALISÉE AVEC UNE BELLE PHOTO

8

LE NOMBRE DE PHOTOS IDÉAL

On ne le répétera certainement jamais assez mais une bonne photo va faire 95% du job !

> Améliorer votre visibilité : en effet les annonces avec des photos de qualité sont 7 fois plus consultées que les autres. C'est même Leboncoin qui le dit ☺

> Eviter des questions inutiles : en ajoutant un maximum de photos et des détails vous vous évitez une multitude de questions et messages inutiles.

En effet, si vous dites que votre cadre à quelques rayures sur le hauban, prenez-les en photo cela permettra à votre acheteur d'identifier exactement de quoi on parle, d'être rassuré et vous excluez tout conflit post-vente.

NICE SHOT = NICE DEAL

Mais c'est quoi une bonne photo ?

Avant toute chose rappelez-vous que peu importe ce que vous avez à vendre vous devez **sublimer** votre matos.

Donnez envie !

Qui voudrait acheter une paire de chaussures qui semble prendre la poussière dans une cave ???

Mettez en scène votre matos, simplement mais efficacement avec nos conseils avisés.

LA MARQUE

On l'a met en avant !

TRACE D'USURE

Visible, ça rassure !

LUMIÈRE ++

A l'exterieur c'est toujours mieux !

NICE SHOT=NICE DEAL

Si vous pouvez mettre 3, 5 ou 8 photos **mettez le maximum** !

Soignez la luminosité : dans l'idéal prenez une photo en extérieur ou assurez-vous qu'il y ait un suffisant de lumière pour que votre matos *brille de 1000 feux*.
Sachez-le : la lumière c'est l'élément clé de toute photographie.

Cadrez bien votre article : rien de pire qu'une photo qui coupe en deux un produit. Il faut que l'on voit le produit en entier. Euh c'est presque évident non ?!

Ne manquez pas de **« shooter » les traces d'usure**. Encore une fois le moindre détail qui fait la différence de votre article par rapport au neuf doit être pris en photo afin de renseigner de manière concrète votre acheteur.
> Vous avez indiqué que la visière de votre casque de DH était cassée : prenez une photo qui la met en évidence.

La marque, Modèle
On a tendance à l'oublier mais vendre à des passionnés ne veut pas forcément dire vendre à des experts et le poids des marques à son importance. N'hésitez pas à **mettre en avant la marque et/ou le modèle** des articles que vous vendez. Les marques FOX, SANTA CRUZ, MAVIC, CASTELLI, POC parlent à tous les fous de bike et sont une valeur sûre pour vos acheteurs > Mettez-les en avant.

Biked Tips : Comme 93% d'entre vous, les photos seront prises par un smartphone. Quel que soit votre modèle (Iphone, Samsung...) tout le monde peut maintenant retoucher les photos.
Le mieux est d'aller jouer avec le contraste afin de donner du relief à vos photos.
Surtout n'utilisez pas le zoom (numérique) qui va systématiquement réduire la qualité de la photo, stabilisez bien votre appareil et faites le focus pour vous assurer que l'image est nette !
Et hop c'est dans la boîte !

LE JUSTE PRIX

La fixation du prix est un art...

PLACEZ-VOUS TOUJOURS EN DESSOUS DES PRIX CONSTATÉS : LES ANNONCES EN LIGNE SONT CELLES QUI N'ONT PAS TROUVÉES D'ACHETEURS...

Il s'agit probablement d'un des aspects de votre vente le plus important mais aussi bien souvent le plus négligé. Il n'existe pas un *argus du matos de vélo* mais nous allons vous guider dans la fixation de votre prix de vente.

Ici de nombreux **biais personnels et subjectifs** peuvent véritablement réduire à néant la vente rapide et efficace de votre matos. Vous estimez par exemple que ce masque Kenny doit être vendu quasi au prix du neuf parce que c'est votre ex-copine qui vous l'a offert à Noël 2016 et que vous l'avez à peine utilisé 20 fois...

LE JUSTE PRIX

La vraie question est : **qu'est-ce qu'un bon prix ?**

Pour nous la réponse est simple : il s'agit d'un subtil mix entre constat objectif de son matos **+** observation des prix des articles similaires **+** délai souhaité de la vente.
Voici donc les règles d'or pour la fixation d'un prix.

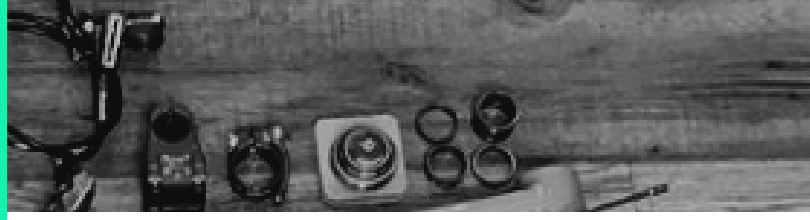
1 - Soyez objectif sur l'état
Etat neuf, très bon état, bon état... Tout est relatif mais vous devez toujours vous mettre à la place de l'acheteur. Vous voulez vendre mais vous devez pour cela rassurer et donner de la confiance.
Le regard que vous portez sur votre équipement peut être biaisé.
Tâchez donc d'être le plus objectif possible sur l'état de votre matos : Etat Neuf = Jamais roulé !

2 - Prix de marché
Il suffit de regarder simplement les prix de ventes des articles similaires.
C'est un excellent indicateur pour fixer votre prix. Vous pouvez analyser les différences avec votre propre matos (état, ancienneté, utilisation...) et ajuster votre prix.

Biked Tips : Certaines plateformes comme Biked vous facilitent la tâche en vous présentant justement des articles similaires au moment de la fixation du prix = super pratique !
Mettez-vous toujours en dessous des prix constatés pour vendre rapidement ! Les annonces en ligne sont celles qui ne sont pas vendues : les pros de l'immobilier vous dirons toujours que les prix affichés sur Leboncoin ne sont pas les prix de vente !

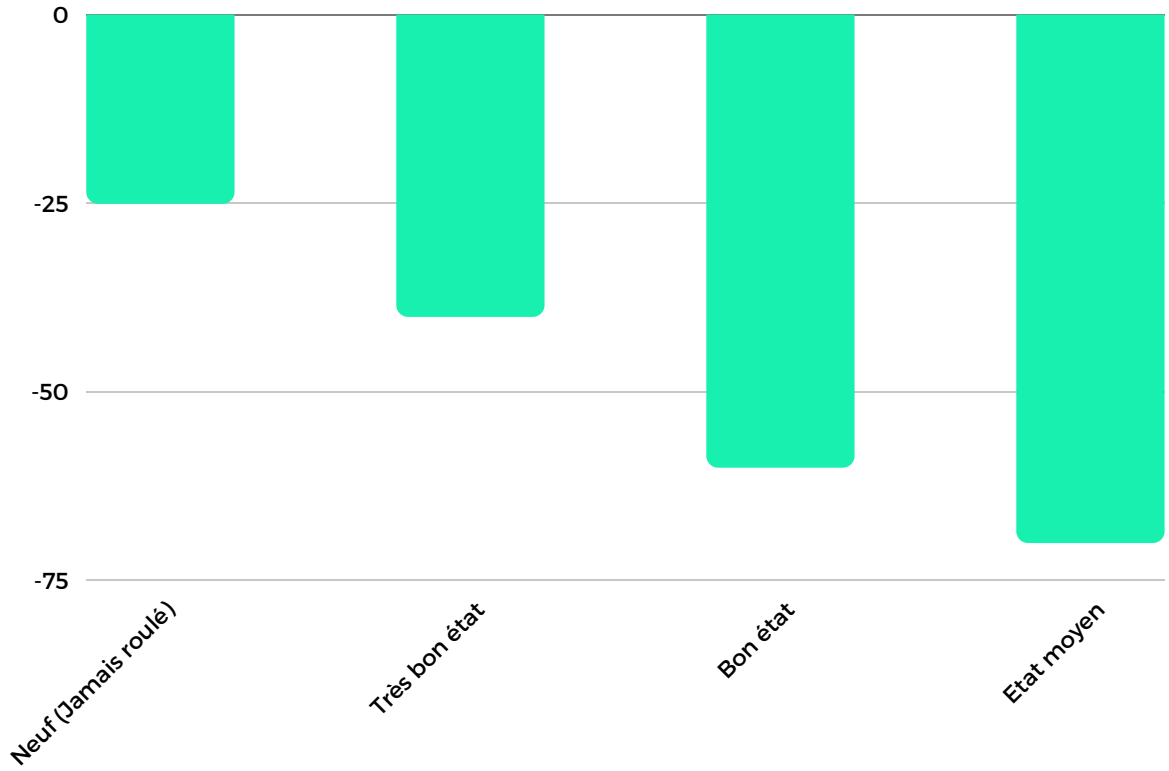
3 - Fixez-vous un délai de vente
Le délai sous lequel vous souhaitez vendre votre matos va inévitablement jouer sur votre prix de vente.

Une fois que vous avez fait le point sur l'état de votre matos, comparé les prix des articles similaires vous pourrez ajuster votre décote en fonction de la durée / états / type de produit.



LE JUSTE PRIX

DÉCOTE EN FONCTION DE L'ÉTAT



Décote en fonction de l'état par rapport au prix du neuf

- Neuf (jamais roulé) : -15 % à -25 %
- Très bon état : -25 % à -40%
- Bon état : -40 % à -60%
- Etat moyen : -60 % à -70%

TIME TO SELL

IL Y A UN TIMING « OPTIMAL » POUR VENDRE SON MATOS

> Le meilleur timing donc pour revendre votre matos se situe souvent autour des 12 mois après l'achat de celui-ci !

On y pense pas toujours mais il y a un timing « optimal » pour vendre son matos et celui-ci s'articule autour de 2 cas particuliers :

Le timing post-achat !

Pour bien comprendre quel est le meilleur moment pour vendre il faut commencer par admettre un fait : dès lors que vous venez d'acheter une pièce de vélo ou des équipements, que vous l'ayez ouvert ou non, utilisé ou non, vous ne pourrez évidemment pas le revendre au même prix que vous venez de l'acheter ! Evident non ?!
On le dit souvent pour les voitures : *« elle a déjà perdu 20% dès lors qu'elle sort de la concession »*.
C'est un peu le même principe pour tout le matos que vous allez revendre !

Vous pouvez donc partir du constat que le masque Oakley que vous venez d'acquérir et que vous avez utilisé une seule fois sans même qu'il ait la moindre tache de boue est déjà vendu à -20% par rapport au prix du neuf.

La bonne nouvelle c'est que si la décote est forte à la sortie du magasin, **elle reste en revanche stable sur les 12 premiers mois de son achat puis baisse légèrement !**
En gros, votre masque Oakley a peut-être perdu 20% de sa valeur à la sortie du shop; en revanche si vous décidez de le vendre au bout de 10 mois et qu'il est dans un état impeccable vous n'aurez pas perdu davantage.

Le meilleur timing donc pour revendre votre matos se situe autour des 12 mois post-achat. D'ailleurs c'est aussi la période pendant laquelle la garantie court toujours... Coïncidence ?

TIME TO SELL

Si vous faites partie de celles et ceux qui veulent toujours rouler avec le dernier matos en vogue et qui vient de sortir, c'est une aubaine. Il vous suffit de **penser à revendre votre matos régulièrement** afin de vous constituer une petite cagnotte pour vous faire plaisir !! C'est bien noté ?

Nombreux de nos amis compétiteurs revendent tous les ans le matos de l'année encore en super état afin de s'équiper pour l'année suivante. Smart guys !

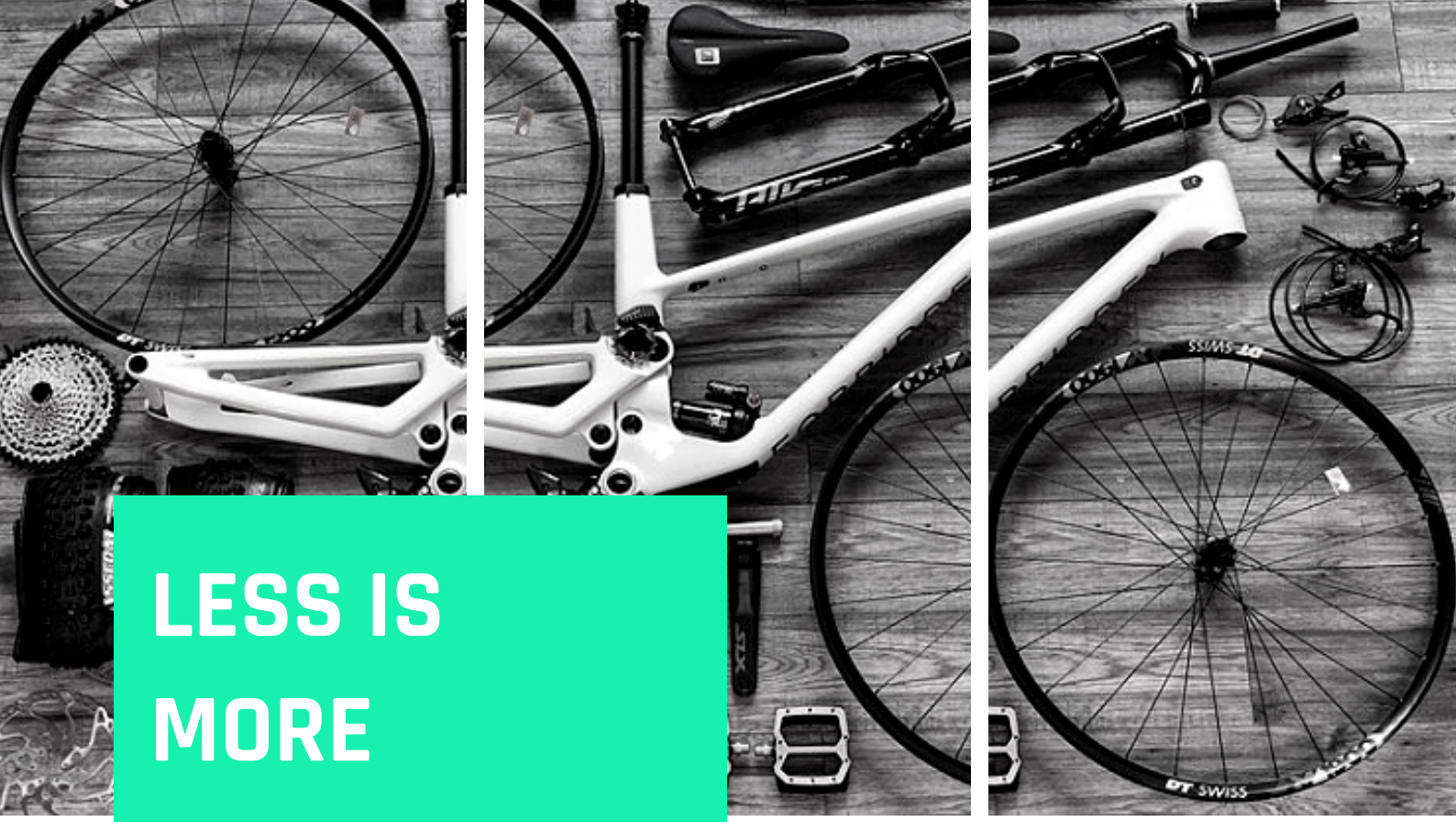
Le timing saisonnier !

C'est presque du bon sens mais il faut tout de même le souligner !

Avez-vous déjà reçu une newsletter Probikeshop avec des promos sur les shorts et maillots manches courtes au mois de Février ? Et non !

Si vous voulez mettre toutes les chances de votre côté, vous devez **caler vos ventes avec les saisons !**

Choisissez donc le début de saison pour vendre tout votre matos été et la fin de saison pour les vestes softshell, sous-vêtements techniques, couvre-chaussures, bonnets...



LESS IS MORE

Seriez-vous estimer la valeur de votre bike en pièces détachées ?

Si vous l'avez déjà pimpé avec des nouvelles roues, une nouvelle fourche, une nouvelle selle, un nouveau cintre, pédalier, cadre... et j'en passe **vous gagnerez bien 20% de plus** qu'en le vendant complet !

Alors oui, vous allez nous dire que c'est fastidieux de le démonter et de mettre en ligne 15 articles sur troc-vélo ou Leboncoin... mais encore une fois la bonne nouvelle c'est que sur Biked vous allez poster votre vélo en pièces détachées en moins de temps qu'il vous faut pour vous habiller lors de votre première sortie ensoleillée de l'année ☺

Et pensez-y +20% de gain sur un bike à 3000€ c'est 600 € !! La vraie question est : qu'allez vous vous offrir avec ce surplus dans votre cagnotte ?!

+20% DE GAIN SUR UN BIKE À 3000€ C'EST 600 €

MAKE IT ALIVE

Une vente doit vivre !

Votre vente doit vous ressembler !

N'oubliez pas que si vous vendez votre matos sur une place de marché spécialisée vous aurez à faire à d'autres passionnés qui comme vous **veulent tout savoir sur la pièce qu'ils vont acheter** : Quelle est son histoire ? Combien de temps elle a roulé ? dans quelles conditions ? Qu'est-ce qui vous a plu / déplu ? Pourquoi vous la revendez ?

Autant de questions auxquelles vous pouvez déjà répondre dans la description et qui montrera à vos futurs acheteurs que vous savez ce que vous vendez !

Faites vivre votre matos et donnez envie en partageant le maximum d'information.

Si vous vous apercevez aussi qu'une question revient souvent, modifiez votre publication et ajoutez cette info directement (euh pas sur Leboncoin sinon il faudra passer à la caisse...)

Bref, dans le jargon marketing on appelle ça du « storytelling ». c'est un peu pompeux mais le principe est simple : on aime tous les histoires et on veut pouvoir les raconter à notre tour. Faites en sorte que votre matos ait une belle histoire à conter !

« Ce superbe Cadre Cinelli a fait 2 fois Paris-Nice en 1 an et ne m'a jamais lâché : il m'a accompagné dans les plus grandes souffrances et les plus belles sorties ! Il saura relever de nouveaux challenges avec vous et devenir votre partenaire sans faille ! » Mathieu 26 ans à propos de la vente de son cadre CINELLI NEMO TIG

CONCLUSION

80% D'ENTRE VOUS ONT EN MOYENNE 300€ DE MATOS INUTILISÉ DANS LEUR GARAGE !

ON VOUS A DONNÉ ICI LES MEILLEURES ASTUCES POUR VENDRE VOTRE MATOS RAPIDEMENT ET SEREINEMENT ! C'EST À VOUS QU'IL APPARTIENT DÉSORMAIS D'AVOIR ASSEZ DE BUDGET POUR VOUS PAYER VOTRE NOUVELLE VESTE FOX.

QUOI ? VOUS ÊTES ENCORE LÀ ?

QU'ATTENDEZ-VOUS POUR DESCENDRE AU GARAGE ET PUBLIER VOS PRODUITS SUR BIKED.COM ? ☺

RENDEZ-VOUS NOW SUR BIKED.COM