

InstantLuxe a ouvert un showroom destiné à accueillir ses clientes

InstantLuxe affirme son image de marque en ouvrant son premier showroom. Le site français de vente de produits de luxe d'occasion, qui, il y a tout juste un an, lançait sa plate-forme en chinois afin de se développer dans l'Empire du Milieu, accueillera désormais, sur rendez-vous, du lundi au vendredi, les clients qui le souhaitent au 5 rue Daunou, dans le 2ème arrondissement de Paris.



Showroom InstantLuxe.

Ces derniers découvriront donc un showroom de 50 m² présentant une centaine de pièces, renouvelées chaque semaine afin que l'espace reste attractif.

« Certains acteurs de la seconde main ont opté pour un positionnement mode. Pour notre part, nous avons préféré miser sur le luxe. En ouvrant ce showroom, nous avons souhaité nous offrir une vitrine qui soit le reflet de ce positionnement. Les pièces qui sont présentées sont donc objectivement très luxe, que ce soit pour la maroquinerie ou la joaillerie. Ce sont tout simplement des pièces qui, compte tenu de leur prix, demandent à être vues et essayées dans un cadre adéquat », explique Yann Le Floch, le fondateur d'InstantLuxe.

Cependant, en plus de l'offre proposée en vitrine, dès la prise de rendez-vous, les équipes d'InstantLuxe se renseignent sur les attentes du client afin de lui proposer lors de sa venue une sélection de pièces correspondant à ses souhaits. L'idée ? Être pro-actif et non décevant en offrant un service personnalisé et « luxueux » sur le marché de la seconde main.

« Nous n'avons rien inventé en créant ce showroom, explique Yann Le Floch, ce sont nos clients qui nous l'ont demandé. Nous sommes très attentifs à leurs besoins et c'est la raison pour laquelle nous multiplions les services. Au-delà du produit, c'est essentiel et c'est notre force. »

InstantLuxe a profité de l'occasion pour développer de nouveaux services visant à améliorer l'expérience de vente et d'achat de ses clients. Ces derniers peuvent donc bénéficier aujourd'hui d'un service de click & collect. Ils achètent en ligne et viennent chercher leur article au showroom, mais aussi d'une offre de conciergerie pour vendre leurs pièces.

Concrètement, les clients sont invités à venir déposer au showroom les articles qu'ils souhaitent vendre et InstantLuxe se charge du reste, c'est-à-dire la prise des photos, la rédaction du descriptif et la mise en ligne. En contrepartie, le site de vente en ligne prend une commission un peu plus élevée qu'à l'accoutumée, c'est-à-dire 35 % du prix de vente final contre 8 à 30 % habituellement.

« Depuis l'ouverture du showroom, nous sommes très satisfaits. Nous nous attendions à avoir une clientèle parisienne et finalement, c'est assez équilibré car de nombreux touristes viennent. Nous avons choisi ce quartier car il était stratégique, facile d'accès pour la clientèle française et internationale. Cela confirme donc notre choix. Par ailleurs, même si deux types de clients se dessinent, ceux venus pour regarder et ceux venus pour acheter, 80 % de nos visiteurs repartent avec une pièce », déclare Yann Le Floch.

Par [Anne-Sophie Savenier](#)

Instant Luxe

Empire

*Tous droits de reproduction et de représentation réservés.
© 2015 FashionMag.com*