

Neuilly sur Seine, le 5 mai 2009

www.jyvavite.com : **Lancement de la première centrale de négociation en ligne destinée aux résidents des lotissements pavillonnaires, domaines résidentiels** et villas individuelles, spécialisée dans les biens et prestations **haut de gamme**.

Jusqu'à 30% de réduction sur des biens et services rarement remisés : cours de soutien scolaire à domicile, mutuelles, baignoire balnéo, leçons de golf, copies de tableaux de maîtres, jet ski, tables de billards, literie électrique, portiques pour enfants, porte de garage, cours de power plate, sauna, entretien de piscine, haies de jardin, porte blindée, coach à domicile self-défense, diététique.....

Face à la crise : se regrouper pour mieux négocier

Face à la crise, des résidents s'organisent pour booster leur puissance de négociation et leur pouvoir d'achat en regroupant leurs commandes chaque mois.

Ils sont aujourd'hui plus de 6 500 résidents, basés principalement en région parisienne et dans le sud-est de la France. C'est au cœur de leur résidence, domaine privé ou lotissement pavillonnaire qu'ils ont décidé de se regrouper et d'agir.

Un service gagnant-gagnant : réaliser ensemble d'excellentes affaires

Grâce au principe de l'achat groupé express, acheteurs et vendeurs réalisent ensemble d'excellentes affaires dans des cycles de ventes très courts. En regroupant le plus d'acheteurs d'un même produit J'Y VA VITE ! négocie de meilleurs prix et conditions pour ses membres. Les vendeurs de leur côté vendent mieux et plus rapidement tout en limitant considérablement les coûts de commercialisation, sans frais de publicité ni de prospection.

Résidents : moins d'une minute pour s'inscrire gratuitement

Chaque résident qui souhaite bénéficier des remises négociées par la Centrale J'Y VA VITE ! peut s'inscrire directement et gratuitement sur le site www.jyvavite.com en moins d'une minute. La seule contribution demandée est de parrainer au moins 3 autres résidents depuis le site.

Et chaque mois, c'est J'Y VA VITE !, première centrale de négociation résidentielle qui regroupe leurs commandes et coordonne les achats de tous les résidents membres. Sa vocation est d'obtenir pour ses membres des tarifs et conditions habituellement réservés aux grands groupes et aux professionnels.

Prestataires et fournisseurs : une opportunité unique de vendre mieux et plus

Pour les entreprises dont les offres sont sélectionnées en contrepartie de vraies remises attractives, c'est une opportunité unique et profitable de générer des revenus additionnels tout au long de l'année ou lors d'opérations ponctuelles :

- Remise sans prise de risque : volume minimum de ventes garanti par la Centrale
- Coût de commercialisation réduit : pas de frais de publicité ni de référencement
- Cycle de vente raccourci : les résidents ont une semaine par mois pour profiter de la remise et signer leur bon de commande
- Remises privées : seuls les résidents inscrits ont accès aux détails des offres

Les offres éphémères : 5 jours chaque mois pour en profiter dans 5 domaines

5 domaines principaux sont couverts par la Centrale : Maison & Jardin, Voyages et Vacances, Famille, Loisirs & Détente et Coups de cœur.

Chaque mois, J'Y VA VITE propose en ligne dans son Catalogue Ephémère à plus de 6 500 résidents les Offres Ephémères prénégociées en contrepartie d'un certain volume d'achat minimal.

Les résidents inscrits ont 5 jours au début de chaque mois pour précommander en ligne en versant un acompte – qui inclut la commission de négociation de la Centrale. Une fois le volume minimal de pré-commandes atteint, les acheteurs sont mis en contact avec les vendeurs pour finaliser en direct leurs achats selon les conditions et tarifs négociés.

La Centrale est dirigée par Stéphane Tonnelier, 42 ans, déjà chef d'une entreprise spécialisée dans les communautés en ligne et les services marketing. Il explique l'engouement des membres par le fait « *que les résidents apprécient ce concept sans abonnement ni obligation d'achat qui leur permet de bénéficier de remises importantes sur des biens et prestations de qualité qui sont très rarement soldés et peu propices aux négociations individuelles* ».

Quelques exemples de MAXI Remises extraits du Catalogue Ephémère Printemps 2009 :

Jean-Charles Legournec, résidant dans les Yvelines et qui a fait partie des premiers inscrits en avril 2009 à pouvoir bénéficier des MAXI Remises témoigne : « Jamais tout seul je n'aurais pu acquérir ce modèle de baignoire balnéo finition Luxe pour un peu moins de 1100 euros avec 25% de remise. Après avoir vérifié qu'il s'agissait bien d'une remise de 25% sur le prix public pratiqué en magasin, et pas sur un prix artificiellement gonflé en ligne ou sans rapport avec la réalité du marché, j'ai pu en quelques clics réserver et me faire livrer l'une des 23 baignoires Balnéo qui était proposée à ce prix là».

D'autres exemples extraits du Catalogue Ephémère de Mai 2009

- Cours Legendre Stage Intensif : -15%
- Leçon particulière de golf / accompagnement par un pro : -20% pour les couples
- Escapade 4 jours en Laponie : -17%
- Douche balnéo 2 places : -26%
- Ordinateur ultra portable -1kg : -11%
- Ecran miroir pour salle de bain : -25%
- Copies de tableaux de maîtres : -15%
- Table de billard transformable en table de salle à manger : -21,9%
- Literie électrique spéciale couple : -14%
- Coach à domicile (diététique / self défense) : -15%

CONTACT :

www.jyvavite.com

Stéphane Tonnelier – Responsable et fondateur du site

Tel : 06 69 66 40 26 Email : stonnelier@jyvavite.com

L'idée de départ : mutualiser les commandes pour mieux acheter

Le site de la Centrale de négociation en ligne J'Y VA VITE ! s'est ouvert aux inscriptions des résidents le 25 avril 2009. Le principe avait d'abord été testé sur le terrain au cours de l'année 2008 par 5 quadras, amis d'enfance. Grâce au bouche à oreille, ils avaient commencé par regrouper les commandes d'installation de volets roulants de quelques dizaines de voisins dans leurs résidences respectives et avaient pu obtenir près de 30% de remise. Ensuite, grâce aux relais de certains syndicats et autres présidents d'Associations (ASL) de résidences et lotissements pavillonnaires, ils étaient plus de 6 500 résidents à souhaiter pouvoir bénéficier des mêmes conditions et grouper leurs achats dans d'autres domaines. C'est pour gérer plus efficacement cette demande et rationaliser les processus de négociation et de mise à disposition des offres que le site a été lancé fin avril 2009.