

Wzrost popularności wynajmu samochodów a dealerski Dział Samochodów Używanych

- Od kilku lat wzrasta liczba samochodów nowych sprzedawanych, wynajmowanych w systemie leasingu z niską ratą i wysokim wykupem (HRV)
- Właściwie wszyscy liczący się a obecni na polskim rynku importerzy wprowadzili do swojej oferty rozwiązania pozwalające korzystać z pojazdu przez określony kontraktem czas ciesząc się niskim kosztem miesięcznym a następnie oddać pojazd do dealera i wynająć kolejny. Nowy trend - odchodzimy od posiadania samochodu a skupiamy się na użytkowaniu.
- Sprzedaż przez dealera nowych samochodów generuje systematycznie coraz mniejsze zyski spowodowane silną konkurencją niejednokrotnie mającą znamiona wojny cenowej, którą wygrywa wyłącznie Klient.
- Rosnąca liczba wynajmu pojazdów dla firm użytkujących duże floty

Wszyscy producenci pojazdów, również segmentu premium borykają się z problemem powrotu dużych flot pojazdów po wynajmach trwających czasem 1 rok, czasem 2. Samochody te wynajęte zostały zazwyczaj na bardzo atrakcyjnych z punktu widzenia klienta warunkach, z bardzo niską utratą wartości a co za tym idzie bardzo często ich późniejsza cena jest niewiele niższa od ceny pojazdów nowych.

W roku 2018 na rynek polski wjechało po raz pierwszy od kilku lat ponad 1 milion samochodów używanych.

Zważywszy na to, że rynek pojazdów używanych zdominowany jest przez firmy niezależne a stacje dealerskie mają bardzo niski udział w sprzedaży takich samochodów – szacuje się, że jest to udział na poziomie 1-3%, to niezbędnym jest zwiększenie intensywności działań w tym obszarze.

Z tego powodu wszyscy importerzy pojazdów z segmentu Premium wprowadzili na rynek polski programy sprzedaży samochodów używanych:

Miałem i nadal mam przyjemność implementowania importerskiego programu sprzedaży samochodów używanych segmentu Premium i obserwuje rosnące zaangażowanie stacji dealerskich w ten segment działalności jak i szybkie profesjonalizowanie sprzedaży samochodów używanych wraz z pełnym spectrum usług komplementarnych. Również osoby zaangażowane w taką sprzedaż reprezentują bardzo wysoki poziom kompetencji.

Jakie korzyści osiągniemy z inwestycji w działy samochodów używanych?

- Pozyskanie nowych Klientów
- Zwiększenie przychodów działów F&I
- Zwiększenie sprzedaży samochodów nowych w dłuższym okresie czasu
- Zwiększenie obrotów działów po-sprzedażowych

- Zwiększenie przychodów firmy – to czasem może oznaczać możliwość przeżycia stacji dealerskiej na rynku.

Niestety, obserwując rynek podczas pracy w stacjach dealerskich odnoszę wrażenie, że mimo wzrostu świadomości potrzeby inwestycji w dealerskie działy samochodów używanych nadal napotykam problemy z właściwą organizacją ich sprzedaży – wszyscy wiedzą, że sprzedaż powinna być profesjonalizowana, ale niestety nie wszyscy potrafią to zrealizować.

Istotnym elementem jest oczywiście organizacja sprzedaży w tym kanale wspierana przez importera i dążenie do synergii działań, odpowiednie ustawienie RV już na etapie oferty finansowania najmu, jej składowych (ubezpieczenie, opony zimowe, przeglądy), benchmark, komunikacja rynkowa, analiza dostępnych danych oraz ich odpowiednie wykorzystanie.