

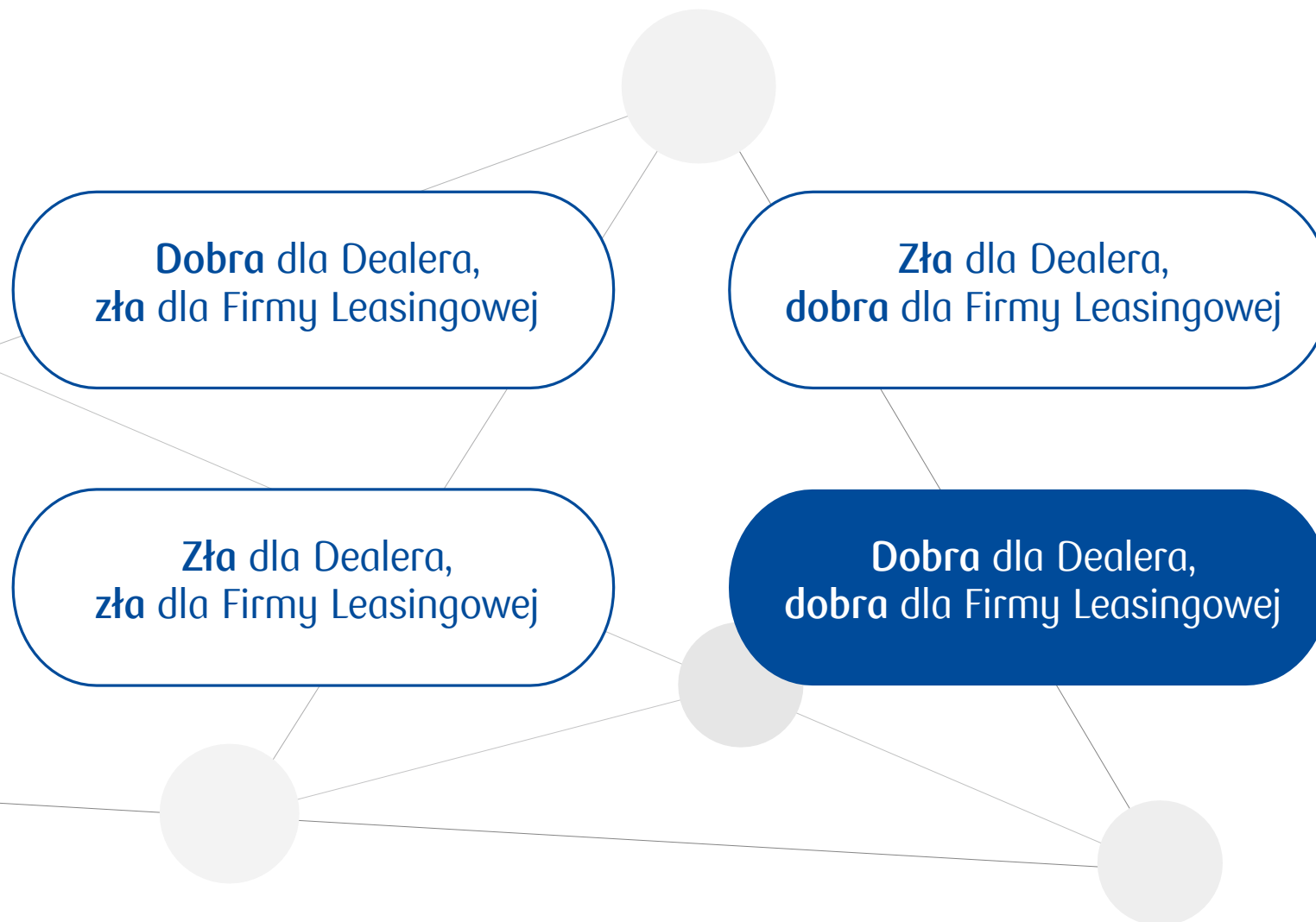


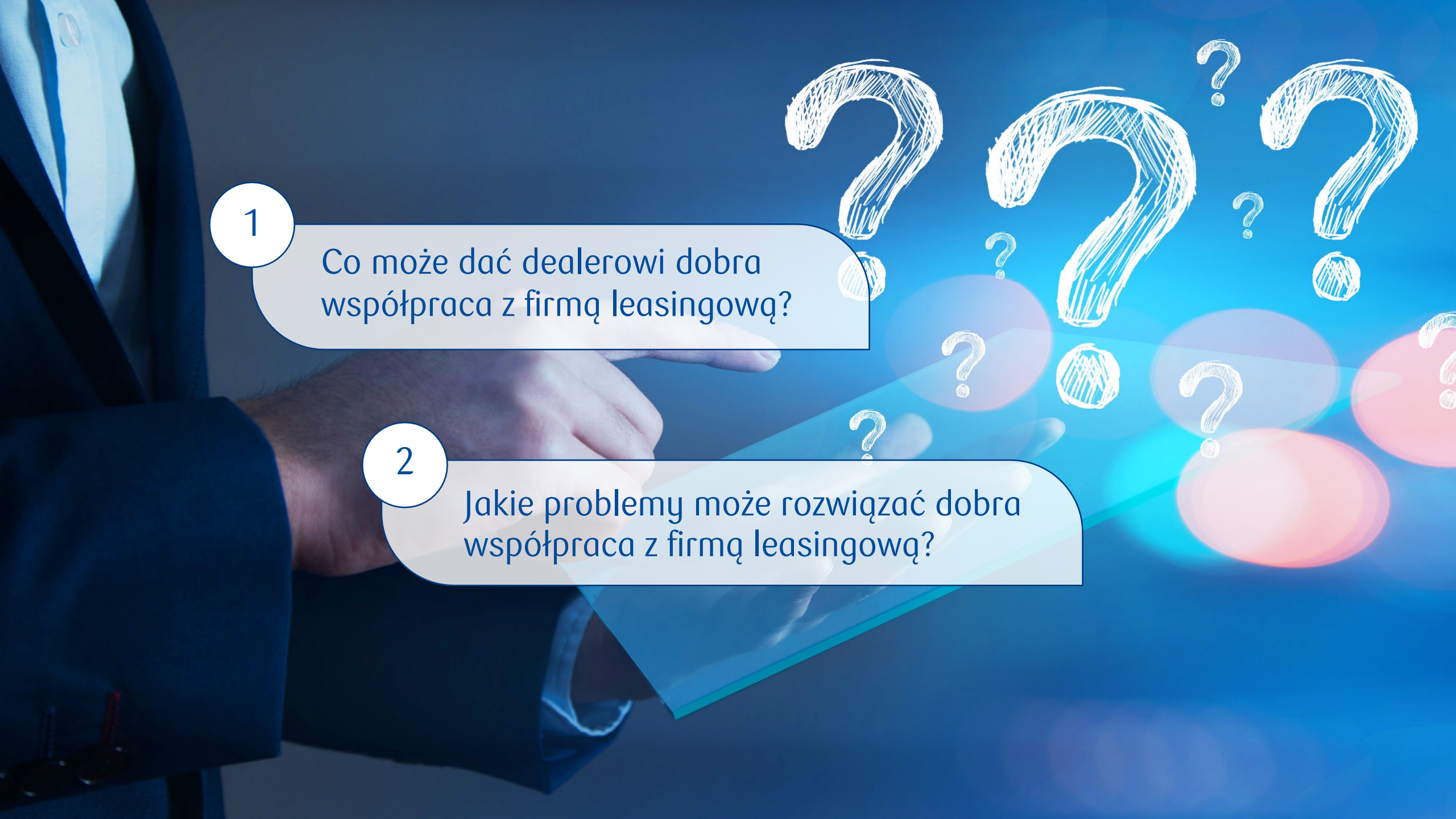
Leasing
– 25 lat –

Jakie problemy może rozwiązać dobra współpraca z firmą leasingową?

Prezentuje Michał Markiewicz
Dyrektor ds. Rozwoju Biznesu PKO Leasing

Jak może wyglądać współpraca Dealer – Firma leasingowa?





1

Co może dać dealerowi dobra współpraca z firmą leasingową?

2

Jakie problemy może rozwiązać dobra współpraca z firmą leasingową?

Problem nr 1



Wysokie koszty finansowania stocku

Wysokie stany magazynowe + wysoki koszt finansowania stocku = obniżenie rentowności



Rozwiązanie

Nisko oprocentowana **pożyczka stockowa**
– marża uzależniona od wolumenu



Problem nr 2



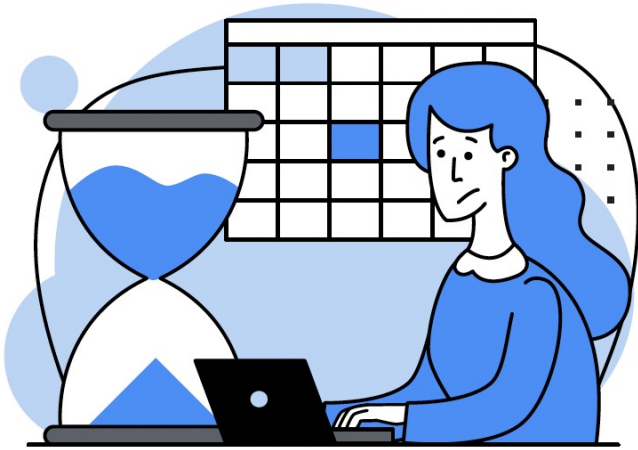
Niska rotacja stocku

Rozwiązanie

Platforma sprzedażowa – market place



Problem nr 3



Spadająca rentowność

„z jednej strony musimy przyśpieszać rotację, żeby ocalić marżę, z drugiej strony oddajemy marżę, żeby przyśpieszyć rotację”



Rozwiązanie

Źródło dodatkowej rentowności
– Program Bonusowy



Problem nr 4



Niższe marże na sprzedaży = konieczność
budowania dodatkowej rentowności
na aftersales

Rozwiązanie

Strumień napraw blacharsko-lakierniczych



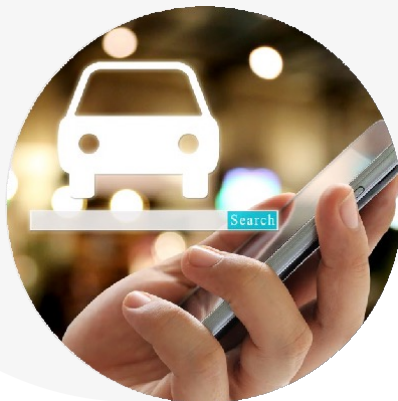
Jak PKO Leasing angażuje się w biznes dealerski?

Suma aktywnych
limitów pożyczek
stockowych



910 mln

Liczba sprzedanych
samochodów
na automarket.pl



4700 szt.

Łączny bonus
wypłacony
Dealerom w 2023 r.



30 mln

Łączna wartość napraw
blacharsko-lakierniczych
na pojazdach PKOL



275 mln

Co sprawia, że współpraca jest dobra z perspektywy firmy leasingowej?



Zasoby ludzkie kluczem do skutecznego rozwiązania problemów



Doradcy
Vendor

122



Regionalni managerowie
ds. współpracy z Dealerami

11

Podsumowanie



Firma leasingowa jako niezależny partner drugiego wyboru
stanowi realną wartość budującą rentowność Waszych biznesów

#pkoleasing.pl

Porozmawiajmy o tym

Razem możemy więcej.