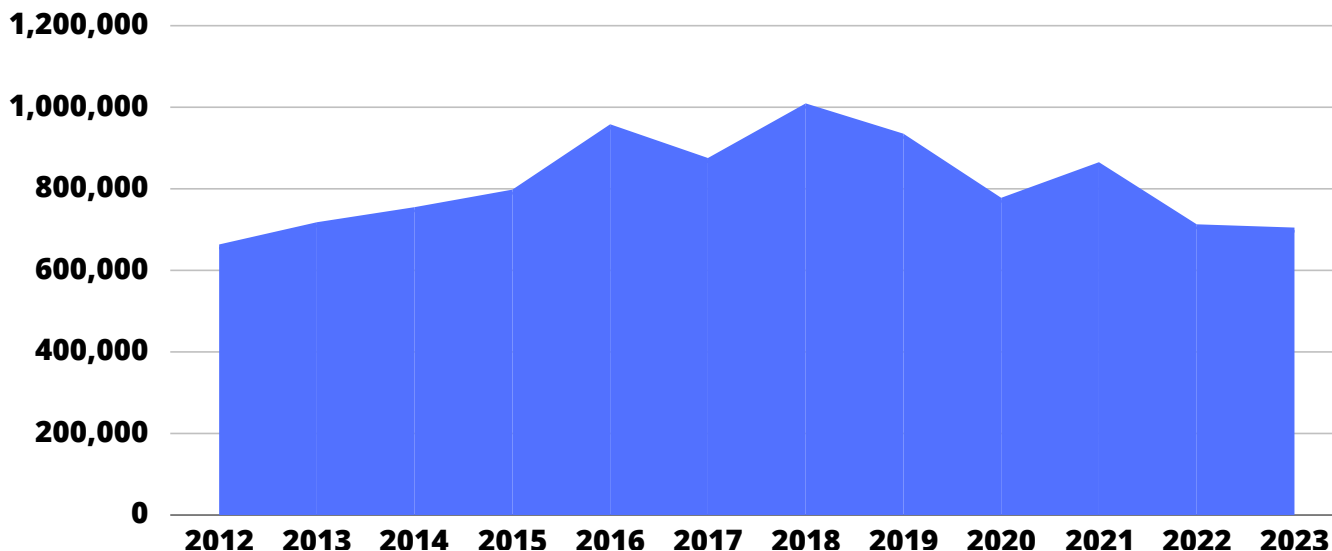


Sprzedaż używanych samochodów w 2023 roku. Jakie są fakty i czy narzekania na sytuację na rynku mają sens?

■ Import używanych samochodów osobowych w latach 2012-2023

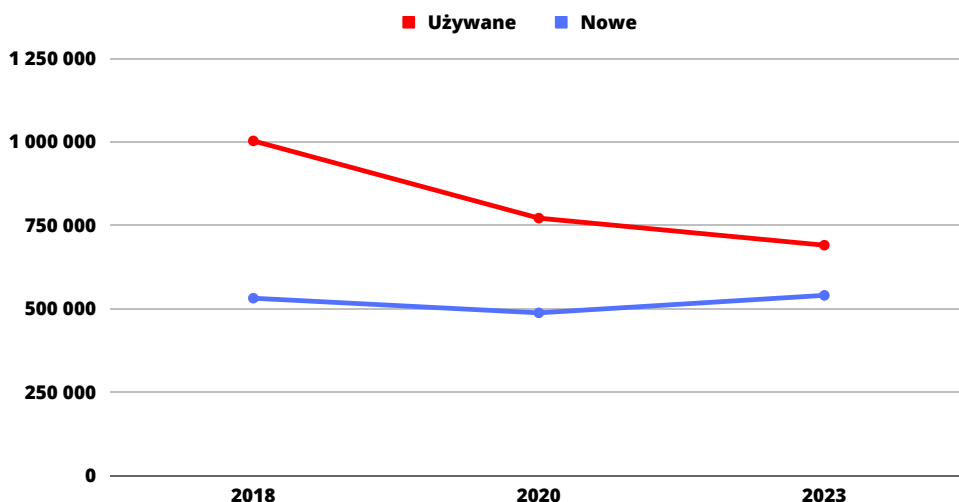


źródło: opracowanie własne na podstawie danych z pzpm.org.pl oraz samar.pl

- import w 2018 roku 1 003 029 (czyli ponad milion)
- prognoza na 2023 ok. 700 tys. co oznacza, że w 2023 import będzie mniejszy o 300 tysięcy
- spadek importu a co zatem sprzedaży -30% w 5 lat i 20% w dwa lata!

Wniosek: to najgorszy wynik od 10 lat!

Porównanie sprzedaży samochodów nowych i używanych

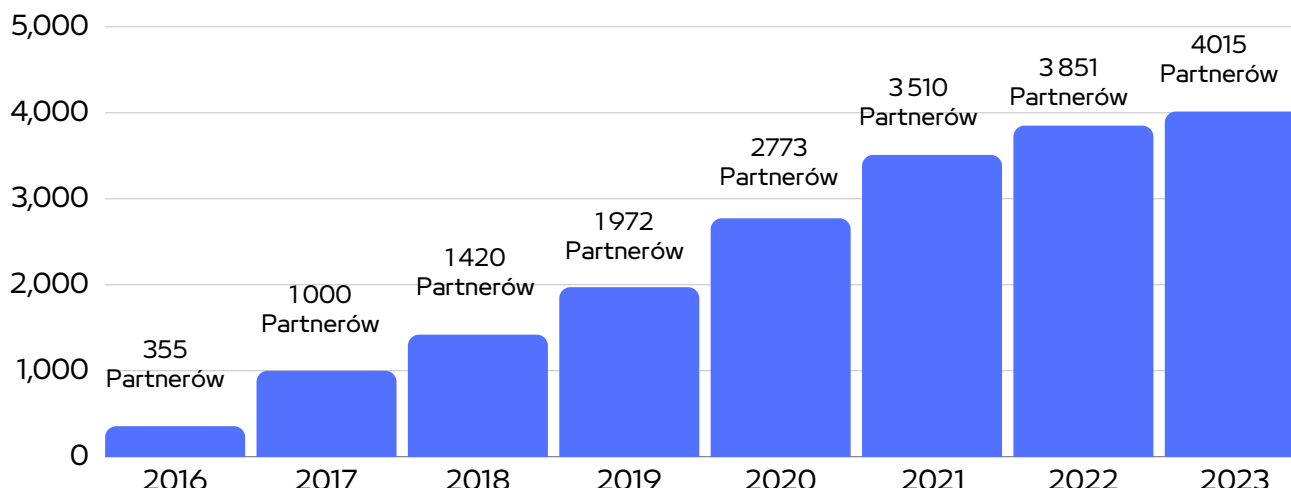


Wniosek: 5 lat temu Polacy kupowali 2x więcej samochodów używanych niż nowych, obecnie jest to tylko 20% więcej. Sprzedaż aut używanych w porównaniu do nowych systematycznie maleje.

Jak w tym czasie wygląda sprzedaż w GetHelp.pl?

1. Wzrost sprzedaży w latach 2018 - 2023 + 183%

2. Wzrost liczby Partnerów w latach 2018-2023 o ponad roku 2600 firm



3. Czy to oznacza, że 4000 Komisów kupuje u Nas gwarancje?

Nie bo spadki sprzedaży powodują, że prawie 1200 osób ma problemy z jakością samochodów, płatnościami lub przestało sprzedawać używane samochody albo zamknęło swoje firmy. Rynek skurczył się więc o 30%!

4. Jak w GetHelp.pl pozyskujemy Nowych klientów?

- przez stronę www, blog firmowy, facebook
- dzięki edukacji obecnych i potencjalnych Klientów
- zdobywamy polecenia od Naszych obecnych Klientów i Partnerów
- dzięki opiniom na google i facebook ze średnią ocen 4,8
- występujemy jako eksperci na szkoleniach np. "Handluj autami"
- współpracujemy z PolskiAutohandel i Stowarzyszenie Komisów
- tworzymy nowe narzędzia, które ułatwiają pracę np. **wklejki.pl**
- robimy szkolenia i piszemy e-booki np. "Uwolnij się od rękojmi"

5. Dzięki temu, że zbudowaliśmy zaufanie Klientów

- sprzedaż idzie łatwiej bo wybierają Nas Klienci, którzy już nam zaufali
- nie tracimy czasu i energii na przekonywanie, nikt nie straszy Nas konkurencją
- znacząco obniżyliśmy koszty prowadzenia firmy np. działu handlowego
- zyskaliśmy więcej czasu na nowe projekty np. samochodyzgwarancja.pl

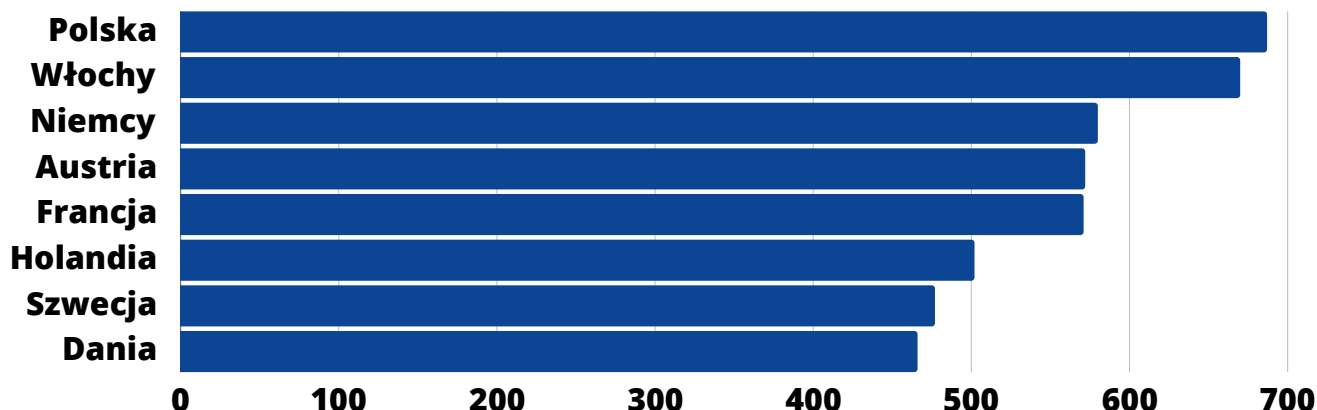
... a pomimo tego między 1 stycznia a 30 września 2023 przybyło nam 164 Partnerów

3 główne powody spadku sprzedaży, który odczuwamy

Spadek sprzedaży używanych samochodów nie jest chwilowy. Nie spowodował tego COVID-19, wojna, inflacja, stopy procentowe ani wybory.

1. Mamy najwięcej samochodów w przeliczeniu na mieszkańca w UE - 687 na 1000 mieszkańców

■ Liczba samochodów na 1000 mieszkańców w 2021 roku



2. Olbrzymia konkurencja bo konkurujemy "między sobą" ale również coraz częściej z różnymi innymi podmiotami, które wykorzystują swoje przewagi na rynku

1. Dealerzy nowych samochodów, którzy inwestują w odkupy i sprzedaż używanych samochodów oraz programy gwarancyjne np. DasWeltAuto.
2. Nowi gracze, czyli firmy, które do tej pory nie zajmowały się sprzedażą aut np. holding Wirtualna Polska, która jest właścicielem serwisu superauto.pl, banki np. PKO i automarket.pl
3. Korporacje np. aaauto.pl, carsmile.pl, (właściciel otomoto.pl), autohero.pl (właściciel Auto1.com), które dysponują ogromnymi budżetami na reklamę i marketing
4. Olbrzymie place z ofertą setek samochodów i rzeszą pracowników
5. Szara strefa, czyli spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, która ma niższe ceny bo nie prowadzi firmy, nie płaci podatków i za nic nie odpowiada a klienci nie mają świadomości własnego ryzyka
6. Osoby prywatne, które na własną rękę sprzedają samochody bo wielu kupujących nie chce kupić "od handlarza" a to zabiera nam potencjalny towar do sprzedaży
7. Pośrednicy osób prywatnych np. wynajmijhandlarza.pl

Wniosek: każda grupa ma swoje mocne strony, które wykorzystuje do sprzedaży i konkurencji z Nami: duże firmy mają wielkie budżety na reklamy, pośrednicy prywatnych sprzedawców grają mitem "Mirka handlarza" i straszą stereotypami a szara strefa zaniża ceny i za nic nie odpowiada



Wyścig o Klientów, których jest coraz mniej już trwa!

3. Zmieniające się potrzeby i nawyki klientów



- więcej pracy zdalnej = mniej samochodów



- moda na wynajmy np. 1/3 nowych aut w tym roku jest sprzedawana w wynajmie długoterminowym



- ekologia - bardziej zamożni kupują nowe auta elektryczne

Co możemy zrobić?

- Budować wizerunek i zaufanie - jak Dealerzy ASO, którzy samochody podobnej jakości sprzedają za zdecydowanie wyższe ceny, generują większe marże a dzięki zaufaniu klientów cała sprzedaż idzie szybciej i łatwiej
- Inwestować w marketing i reklamę - jak "nowi gracze" - we własnym zakresie na lokalnym rynku z wykorzystaniem mediów społecznościowych i własnej strony www oraz tzw. dowodów słuszności społecznej czyli opinii od klientów
- Zwiększać skalę działania - jak Korporacje i olbrzymie place, bo większy wybór samochodów umożliwia przyciągnięcie nowych kupujących oraz poszerza możliwości działania
- Poprawiać jakość Naszej pracy - żeby odróżniać się od szarej strefy - na którą składa się nie tylko jakość samochodów ale również powtarzalny proces sprzedaży, wiedza sprzedażowa, jakość obsługi także po sprzedaży oraz dopasowany do klientów sposób kontaktu
- Wyróżniać się - żeby Klienci nie traktowali Nas jak "Mirków handlarzy" - do czego konieczna jest świadomość budowy własnej marki, wyróżniać się dodatkowymi usługami oraz obsługą
- Edukować Klientów - dla wyższej marży, szybszej i łatwiejszej sprzedaży np. poprzez informowanie klientów o zaletach zakupu na fakturę, prawach kupujących, różnicach między rękojmią i gwarancją z wykorzystaniem nowych mediów czyli platform takich jak facebook, tik-tok, czy youtube

Każdy z Nas może to zrobić sam albo...
możemy działać razem!

