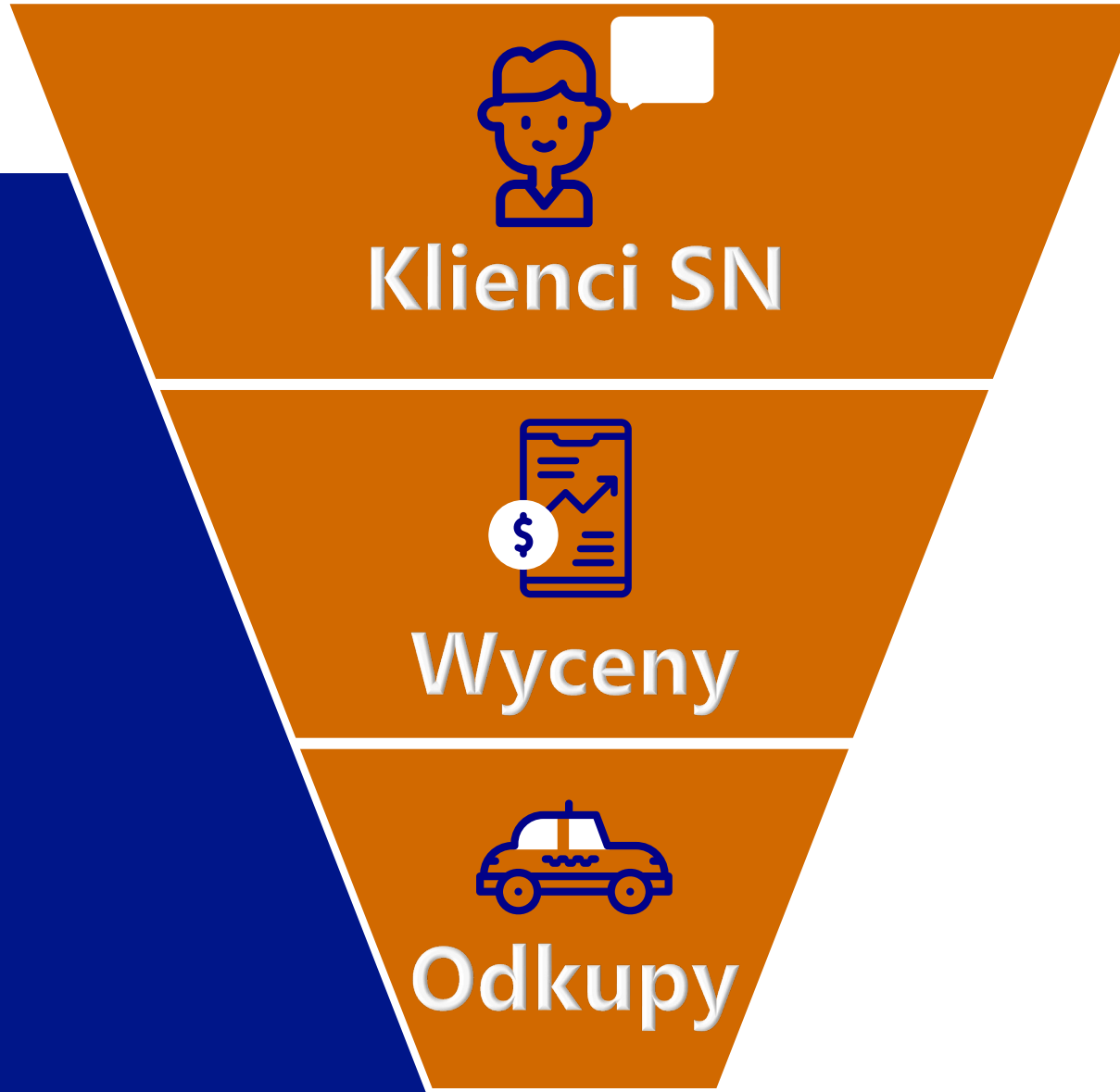


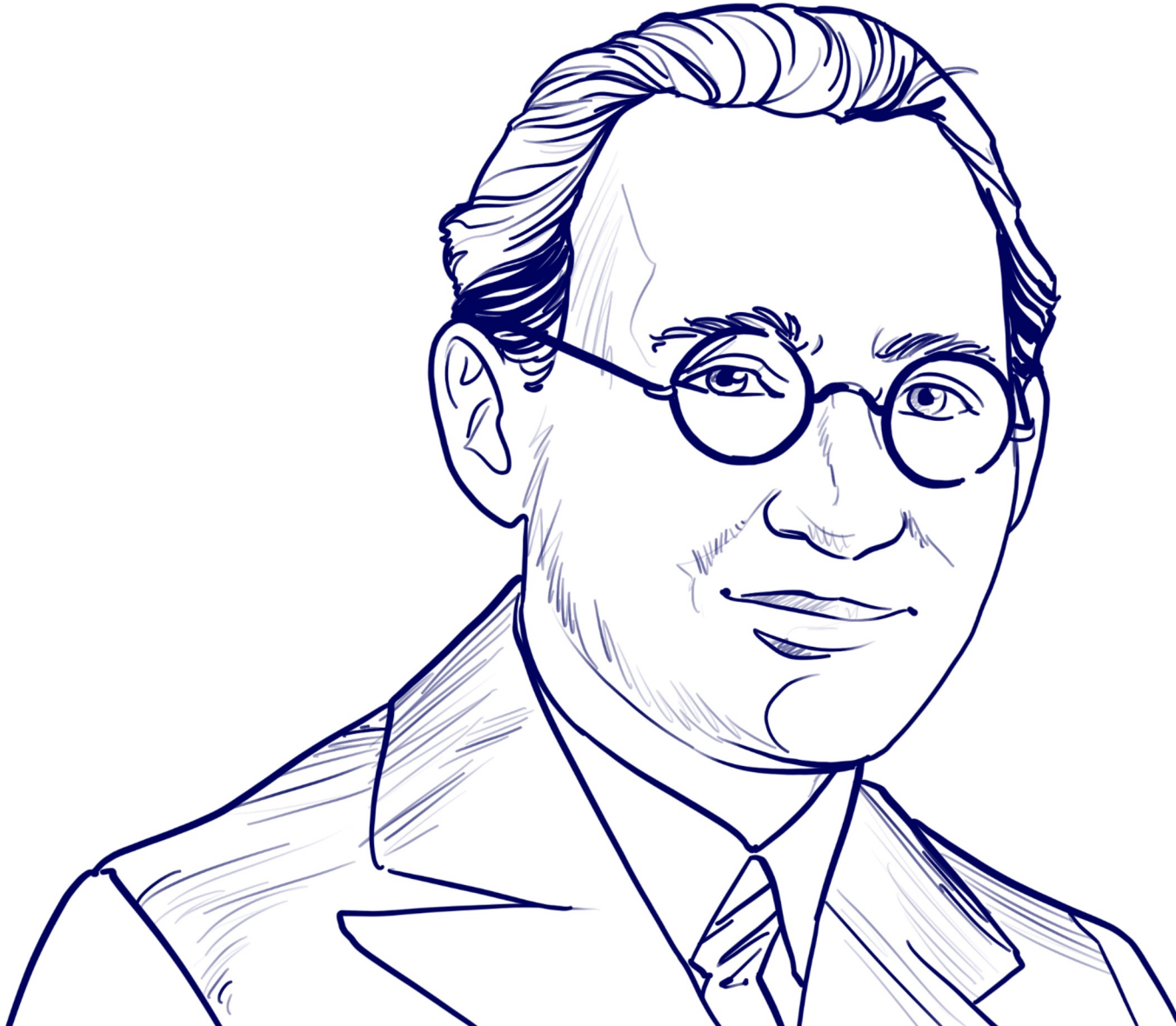
Jak pogodzić interesy działu aut nowych i
używanych, by dojść do penetracji trade in na
poziomie 30 proc?



Michał Wąsik

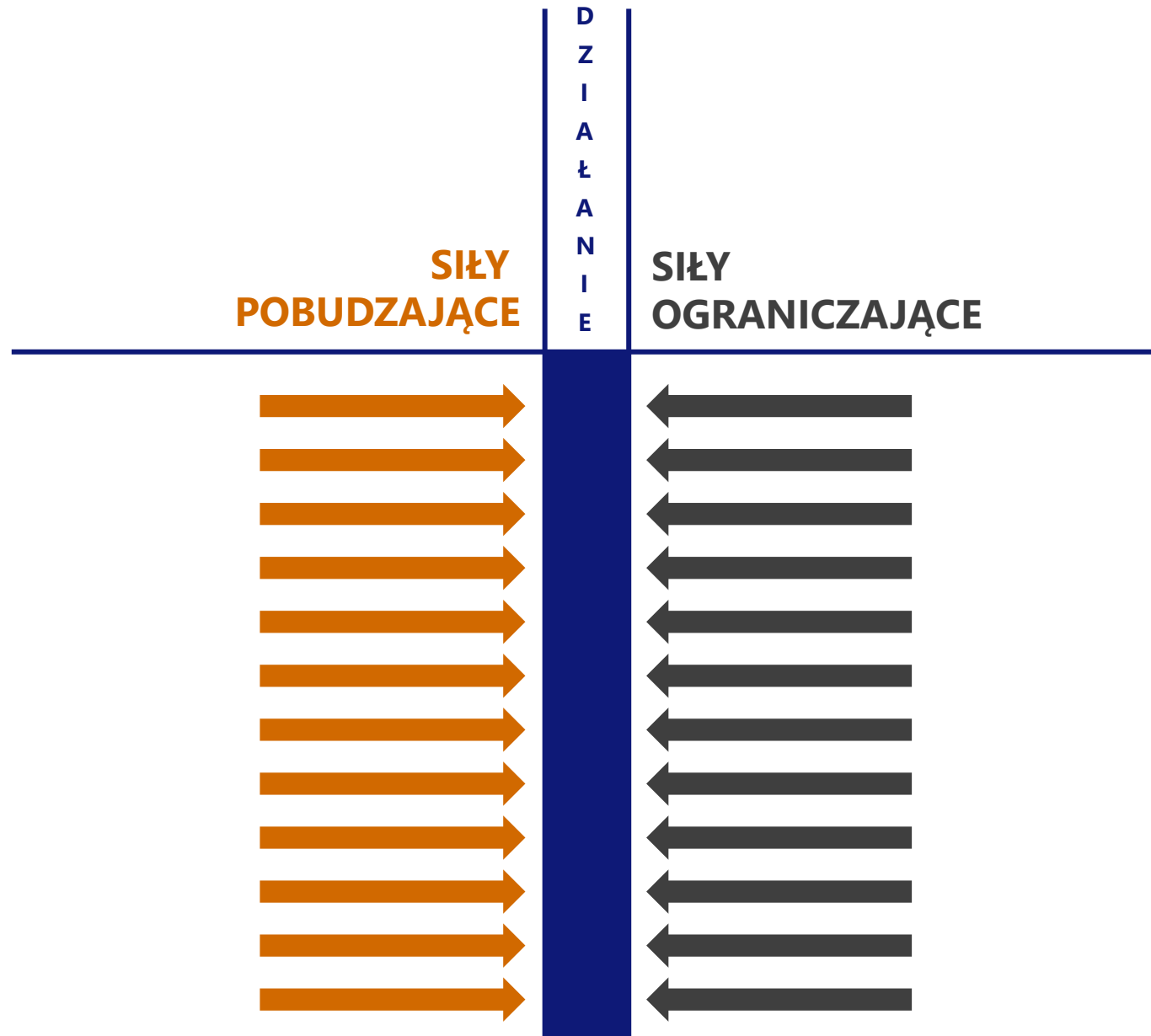
Skąd się biorą odkupy?



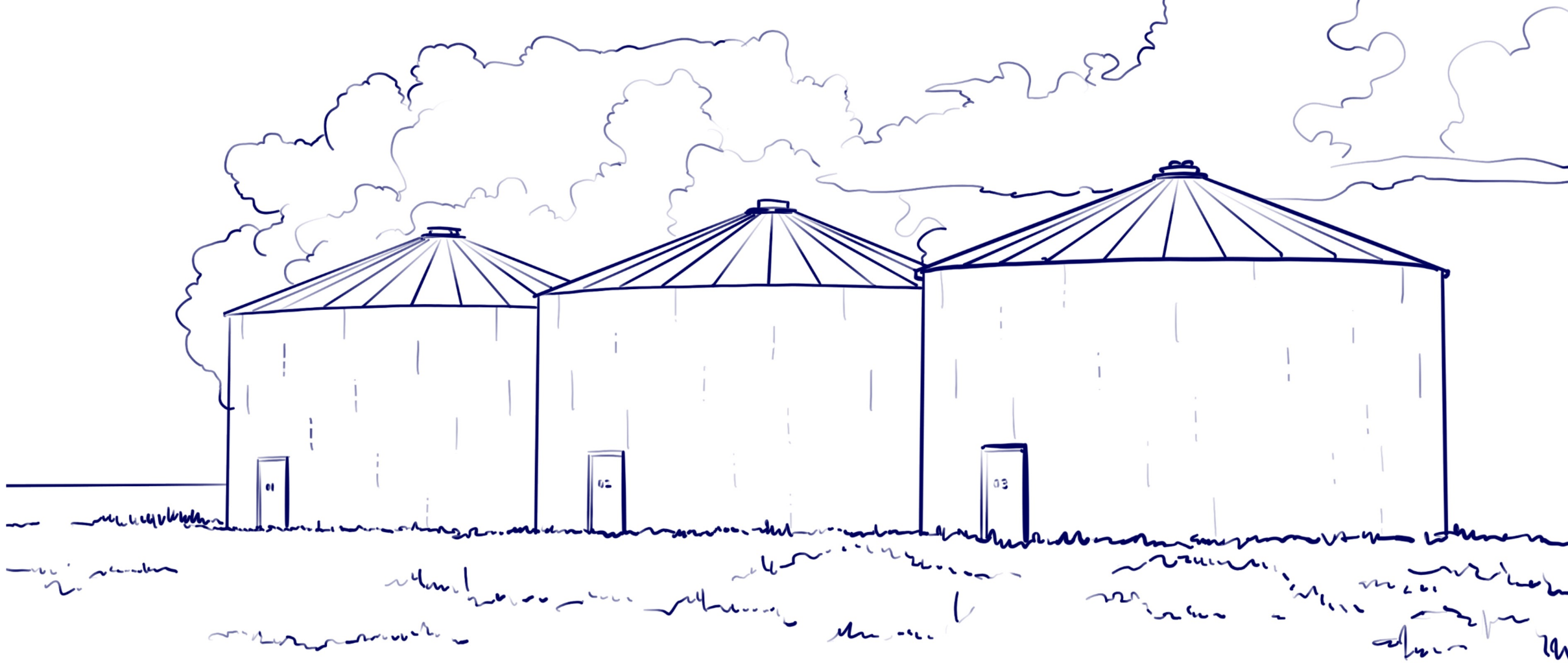


KURT LEWIN

Teoria Kurta Lewina



„Jeżeli w polu nie zachodzą żadne zmiany,
zachowanie również się nie zmieni”



Czynniki ograniczające



Skomplikowanie
procesu



Rozmycie
odpowiedzialności



Rozbieżne cele



Wynagradzanie
i motywacja



Brak kontroli
kierowniczej



Brak procedur



Brak jasnej polityki
wycen



Opinie
pracowników



„Odkup, z perspektywy doradcy sprzedaży, to 90% szansy na utratę transakcji. W dużej mierze odpowiada za to pazerność (obu stron), brak dobrego systemu motywacyjnego, czasu i ludzi”

„Następuje niemy krzyk 99% handlowców. Mimo tego z uśmiechem na ustach oferujesz DARMOWĄ wycenę, idziesz po odkupowca i patrzysz, jak nieświadomie niszczy cały owoc Twojej pracy, propozycją niższą o 20% niż cena rynkowa”

„Ani sprzedaży nowego, ani zysków z serwisu, na używce też nie zarobimy”



Jakie jest oczekiwanie
klienta?



Czego oczekuje klient



Oferty na nowy



Przejrzystej i
transparentnej
wyceny



Kwoty do dopłaty



Oferty finansowej

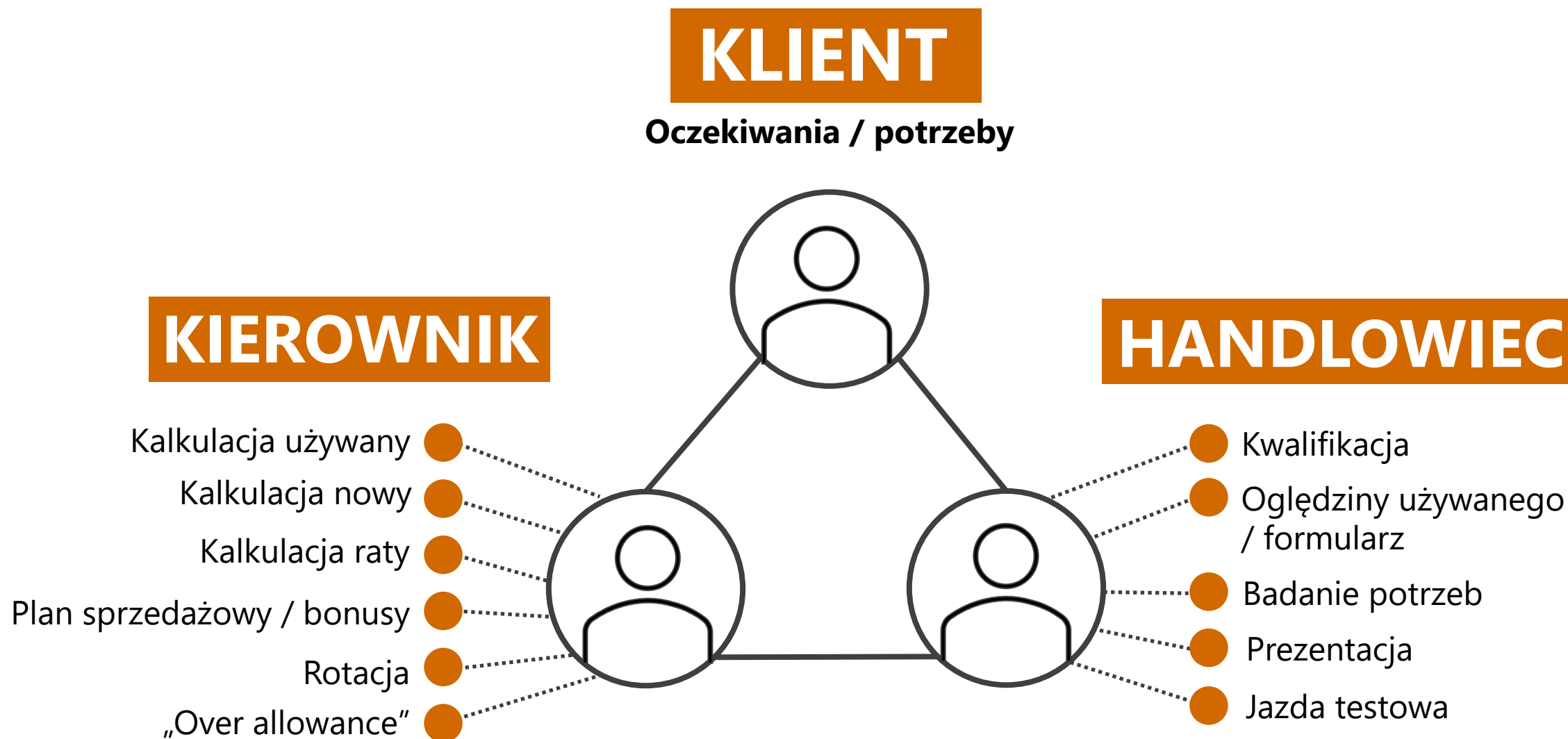


Podczas **jednej**
wizyty

Jak spełnić te oczekiwania?



Nowa ścieżka oraz kompetencje



Nowa ścieżka - kompleksowa oferta

200 000

Twój nowy samochód

100 000

Twój obecny samochód

100 000

Bilans do sfinansowania

1 999

Tvoja miesięczna rata

Korzyści



Jedna polityka
wycen

Lepszy CX

Jedna polityka
dotycząca marży

Brak uzależnienia
od innych działów

Spójny proces

Wyizolowanie
kanału odkupów

Spojrzenie
całościowe

Łatwiejsze
rozliczanie

Jakość pracy
handlowca

Większy
Trade-in %

Wątpliwości do zaadresowania



Oględziny serwisu

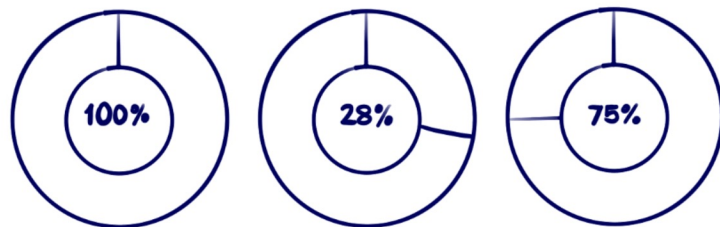


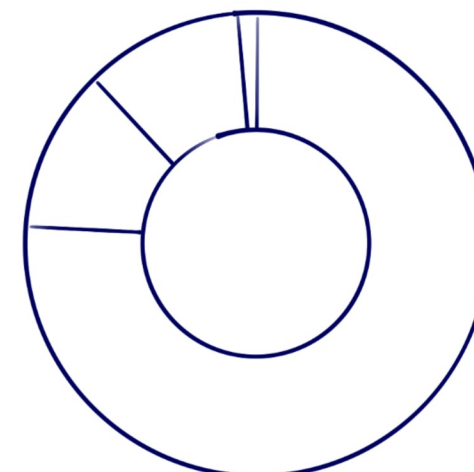
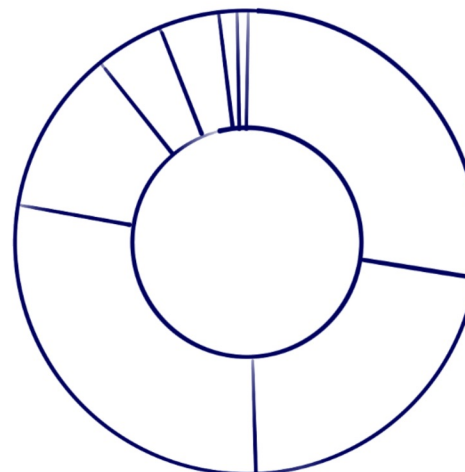
„Uszczęśliwianie
handlowców SU”



Rozliczenie
transakcji między
działami

BUDŻET





Dobrze skonstruowany budżet

Planowana sprzedaż nowych w danym roku	500
Wskaźnik używane / nowe	0,50
<u>Planowana sprzedaż samochodów używanych</u>	250
Planowany procent odkupów od klientów - trade in	30%
Pozostaje do odkupienia	100

średnia wartość samochodu na stocku	85 000
średnia ilość dni na stocku	40
Rotacja zapasów	9
<u>średnia ilość pojazdów na stocku</u>	27
<u>Wartość stocku</u>	2 328 767
Zakładane ROI%	80%
Zakładana marża roczna	1 863 014
zakładana marża miesięczna	155 251
<u>Średnia marża na 1 samochód</u>	7 452
Średnia marża procentowa na 1 samochód	8,8%

Wynagradzanie i motywacja



**Stopniowe odejście
od prowizji %**



**Nacisk na
konwersje
oraz jakość**



**Składowe całej
transakcji**



**Kontrola
kierownicza**

