

Продажа автомобилей с пробегом – это доходный и перспективный бизнес



План встречи:

1. «Как вы яхту назовете....» (с)
2. Источники поступления автомобилей с пробегом.
3. Анализ источников поступления автомобилей с пробегом.
4. Что такое Trade In и зачем он нужен вам?
5. Почему вам уже сейчас необходимо продавать автомобили с пробегом
6. Источники получения дохода/прибыли от деятельности по продаже автомобилей с пробегом
7. Основные этапы при работе с автомобилями с пробегом
8. Квалифицированная оценка – основа успешного бизнеса по продаже автомобилей с пробегом
9. Подготовка к продаже автомобилей с пробегом
10. Взаимодействие со смежными подразделениями
11. Несколько важных моментов, о которых стоит помнить всегда

«Как вы яхту назовете...» (с)



Характеристики.

Марка:	Ленд Ровер
Модель:	Рейнж Ровер Спорт
Год выпуска:	2007
Пробег:	36 000 км
Состояние:	отличное

- Б/у автомобиль;
- Подержанный автомобиль;
- Автомобиль с пробегом;
- Автомобиль, проверенный временем;
- Автомобиль для нового владельца.

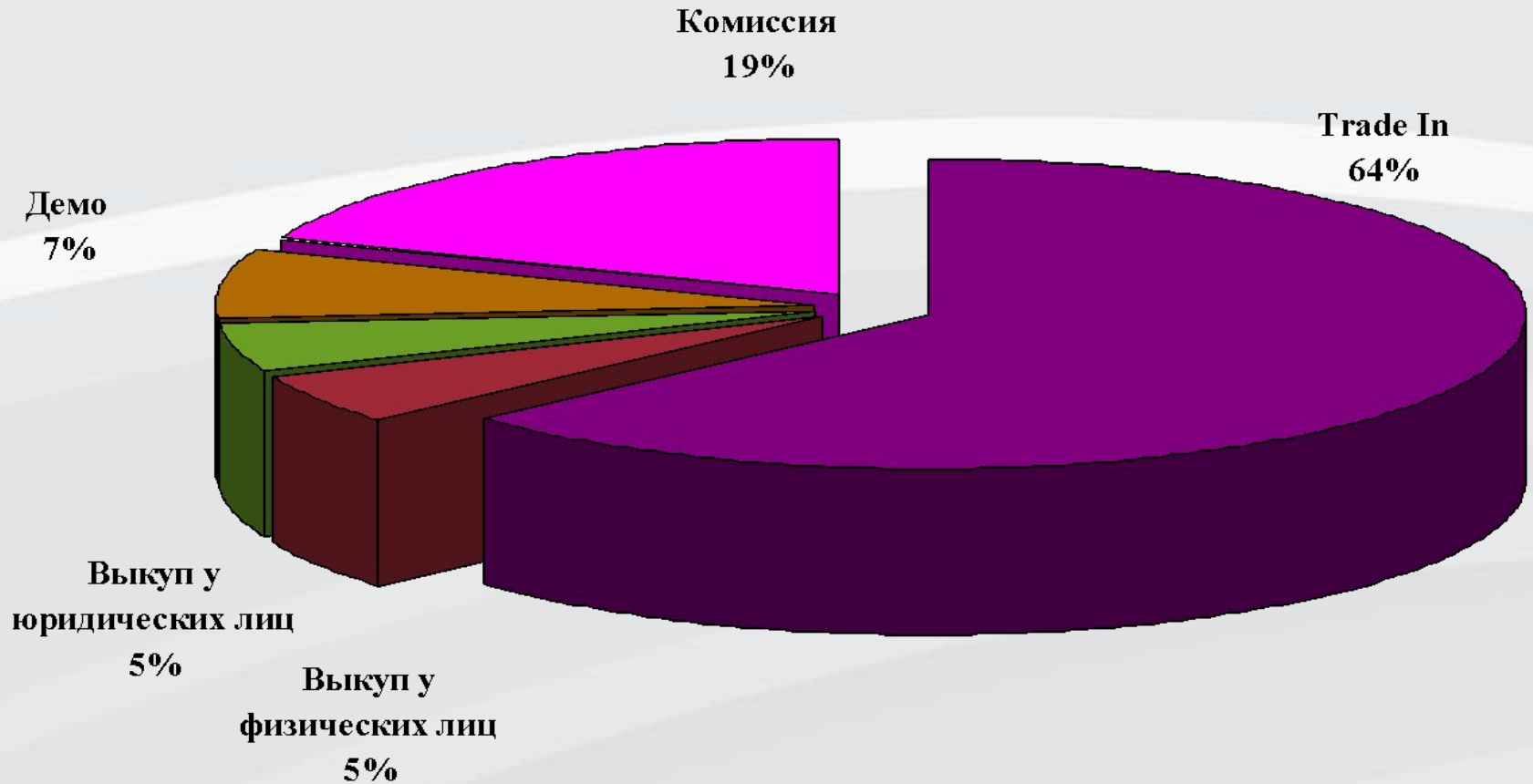
«Как вы яхту назовете...» II



Источники поступления автомобилей с пробегом

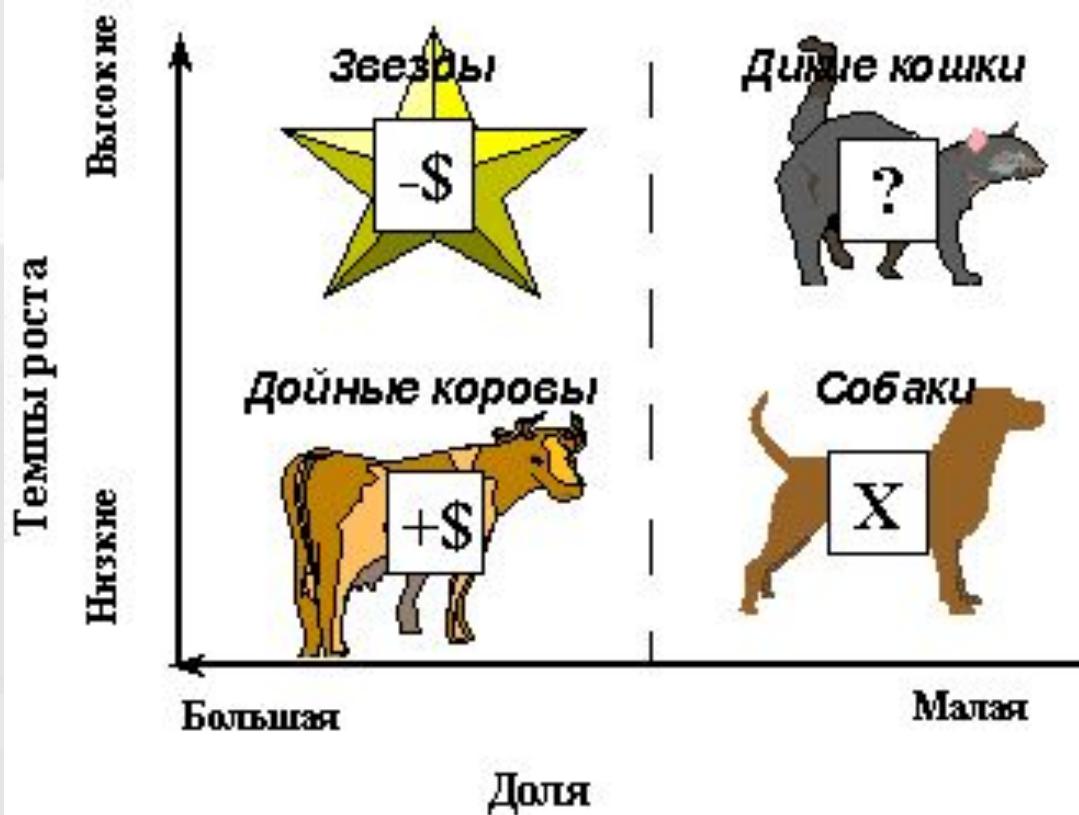
1. Продажа новых автомобилей с зачетом автомобилей с пробегом (программа Trade In);
2. Комиссионная продажа;
3. Продажа Демо автомобилей;
4. Выкуп автомобилей с пробегом у физических лиц;
5. Выкуп корпоративных парков (работа с юридическими лицами, в том числе выкуп у банков);
6. Поставка автомобилей из США и Европы.

Структура источников поступления автомобилей с пробегом



Анализ источников поступления автомобилей с пробегом

«Матрица Boston Consulting Group»



Звезды:

- ✓ Trade In
- ✓ Выкуп автомобилей с пробегом у физических лиц

Дойные коровы:

- ✓ Комиссия
- ✓ Демо автомобили

Дикая кошка:

- ✓ Выкуп корпоративных парков

Собаки:

- ✓ Поставка автомобилей из США и Европы.

Что такое Trade In и зачем он нужен вам?

Данную услугу должны активно продавать в первую очередь продавцы новых автомобилей. И здесь сразу же возникает закономерный вопрос:

Зачем им это нужно, ведь они продают новые автомобили?

Ответ на этот вопрос на самом деле очень прост, чтобы быть конкурентным на автомобильном рынке при продаже именно НОВЫХ автомобилей.

Система Trade In – это один из финансовых инструментов, проще говоря, еще один способ оплаты нового автомобиля, т.к. в настоящее время все меньше и меньше клиентов готовы оплатить новый автомобиль сразу и наличными. Как правило, клиент уже имеет автомобиль и рассматривает возможность покупки нового с помощью таких финансовых инструментов, как кредит и Trade In.

Т.к. ставки по кредиту в настоящий момент крайне высоки, то самым доступным финансовым инструментом является Trade In.

Почему вам уже сейчас необходимо продавать автомобили с пробегом

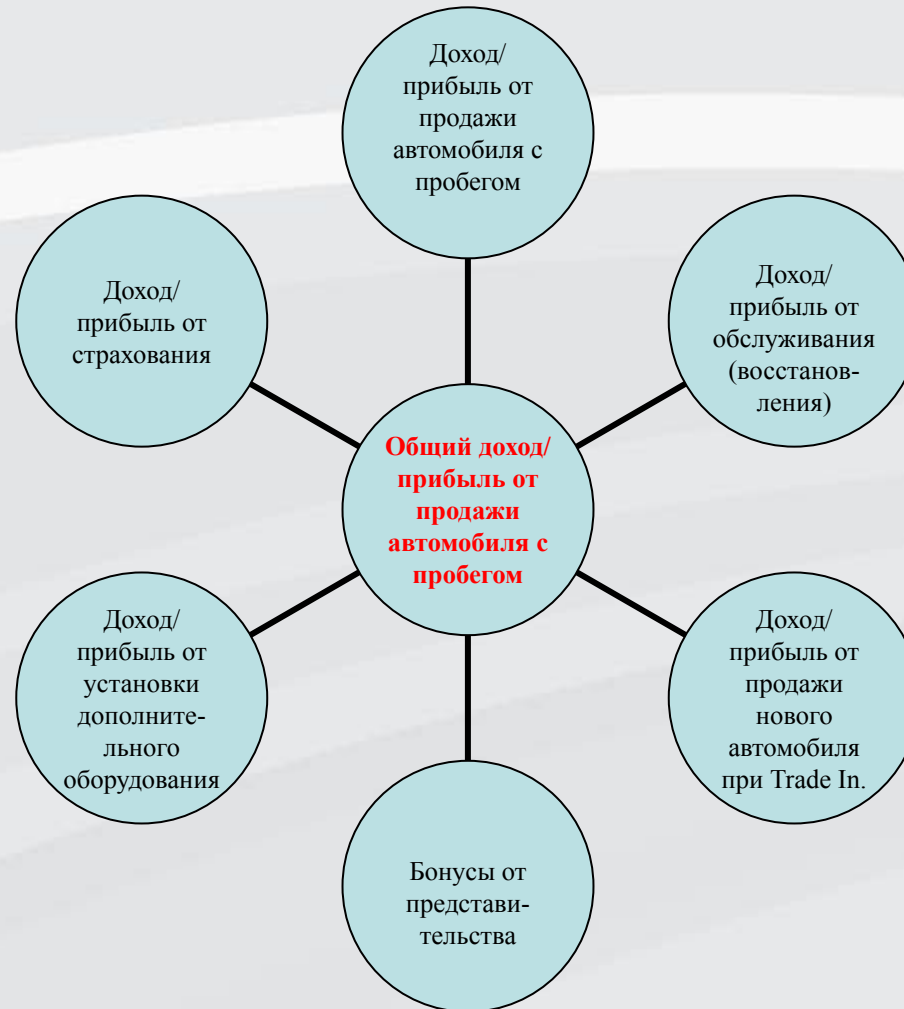
Деятельность по продаже автомобилей с пробегом позволит вам достичь следующих стратегических целей:

1. Быть конкурентным на автомобильном рынке при продаже **НОВЫХ** автомобилей.
 - система Trade In как еще один способ оплаты нового автомобиля;
 - если у клиента не хватает средств на покупку нового автомобиля – вы сможете предложить автомобиль с пробегом за меньшие деньги, тем самым удержать клиента, не отпустив его к конкуренту.
2. Позволит участвовать в программах производителей по поддержке продаж автомобилей с пробегом.
 - в настоящий момент многие представительства (Фольксваген, Вольво, БМВ, Рено, Ленд Ровер, Ауди, Мерседес и прочие) запустили/запускают программы поддержки продаж автомобилей с пробегом. При соблюдении стандартов вы сможете получать бонусы за участие;
3. Увеличит вашу доходную часть, следовательно финансовая устойчивость вашего бизнеса будет выше. Это важно особенно в текущей экономической ситуации. Доход/прибыль возможно получить не только от продажи, но и от участия других подразделений.
4. Позволит эффективнее использовать ваши ресурсы (площади, людей, прочие ресурсы)
 - в создавшихся условиях, при снижении объемов продаж новых автомобилей данная деятельность позволит заполнить ваши площади более интенсивно.

Пустые площади □ потери на аренде/эксплуатации;

 - позволит не сокращать торгующий персонал, который вам понадобится после того, как рынок начнет расти, а эффективнее использовать человеческие ресурсы.

Источники получения дохода/прибыли от деятельности по продаже автомобилей с пробегом



Примерный расчет доходной части от реализации одного автомобиля с пробегом

Стоимость автомобиля с пробегом:	600 000	рублей
----------------------------------	---------	--------

Показатель	Прогноз	
	Пессимистичный	Оптимистичный
Доход от продажи автомобиля с пробегом	42 000	54 000
Доход от страхования	0	9 600
Доход от обслуживания (восстановления)	5 000	15 000
Доход от установки дополнительного оборудования/аксессуаров	0	15 000
Итого прямой доход	47 000	93 600
+		
Доход/ прибыль от продажи нового автомобиля при Trade In.		
Бонусы от представительства		

Как можно зарабатывать несколько раз на одном и том же автомобиле.

Новый автомобиль



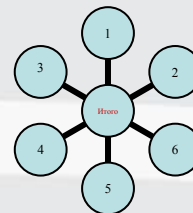
Этот же автомобиль, но 2 годами позже



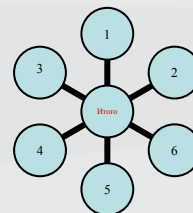
.....



Этот же автомобиль, но N годами позже



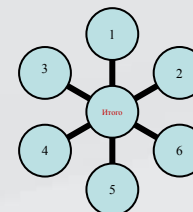
+



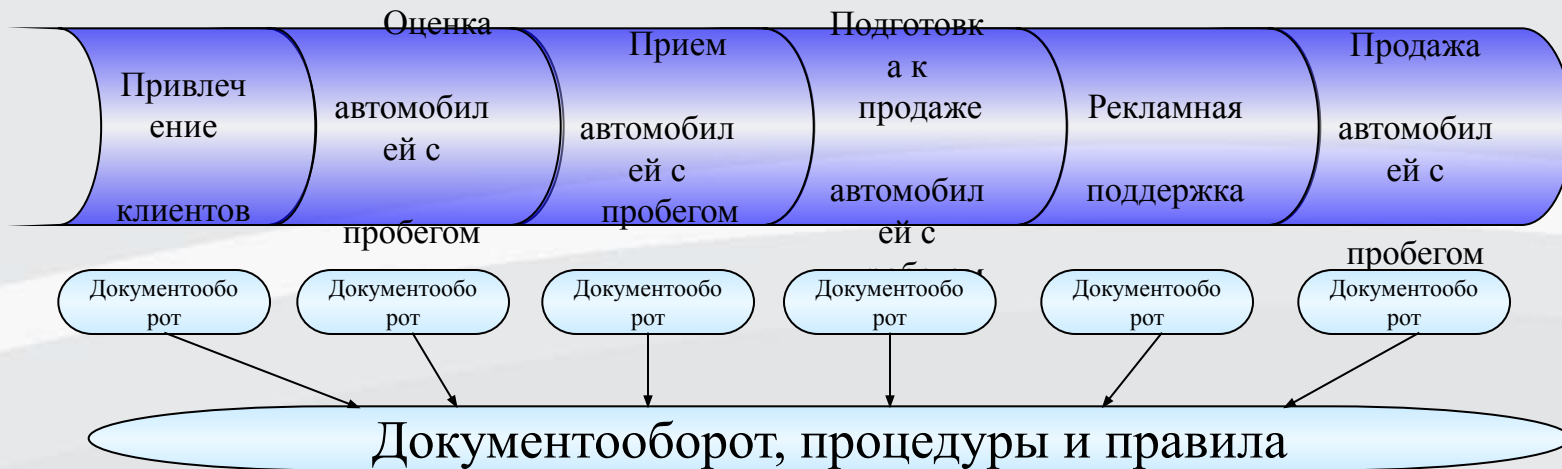
+

...

+

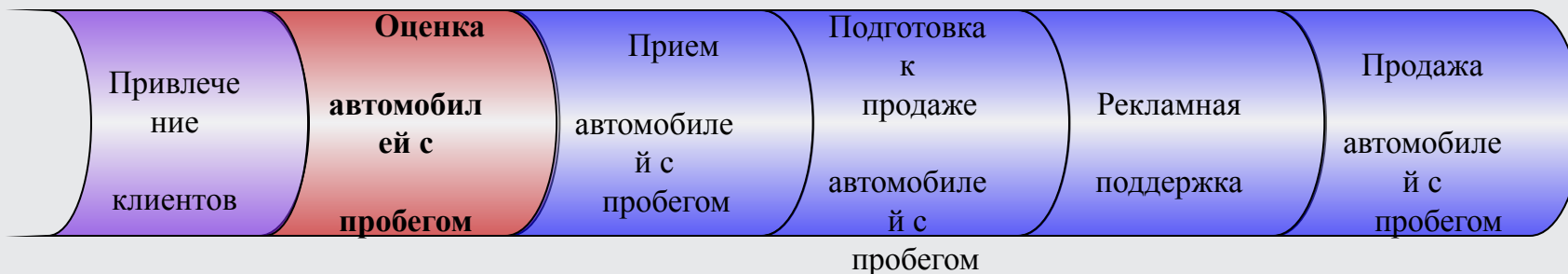


Основные этапы при работе с автомобилями с пробегом



Отдельно отметим, что на каждом этапе необходимо помнить о следующих моментах:

- Документооборот на всех этапах
- Стандарты, процедуры и правила работы на всех этапах.
- Учет и контроль как автомобилей, так и денежных потоков.
- Регламенты работы со смежными подразделениями (бухгалтерия, сервис, ОП новых автомобилей и т.д.)

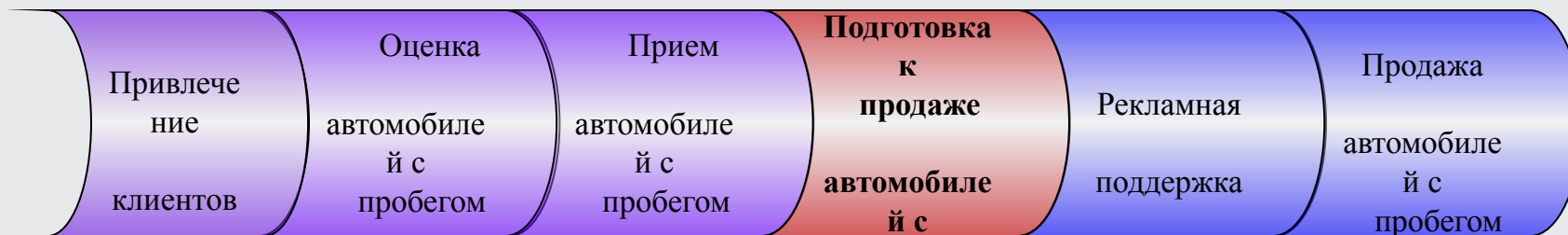


ОЧЕНЬ ВАЖНЫЙ ЭТАП!!!

Квалифицированная оценка автомобилей с пробегом – основа бизнеса продажа автомобилей с пробегом. Если на этапе приема произошла ошибка, то даже при совершенно отлаженном бизнес-процессе исправить её будет крайне сложно. Какие ошибки могут быть допущены на этапе приема и как их избежать.

Написано потерянными деньгами, потраченным временем:

- Автомобиль принят выше стоимости, по которой он может быть продан с учетом его характеристик, комплектации, фактического состояния, индивидуальных особенностей;
- Автомобиль принят по как бы рыночной цене, но у него нет покупателя;
- Автомобиль принят с неправильно оформленными документами (неправильно заполненный ПТС, в «генеральной доверенности» не прописаны все права);
- Автомобиль имеет серьезные недостатки технического плана;
- Автомобиль находится в розыске по тем или иным причинам;
- Номерные агрегаты невозможно «прочитать».



пробегом

От подготовки автомобиля с пробегом будет зависеть насколько быстро и с какими скидками будет продан автомобиль. Здесь есть два основных пути:

Продажа автомобиля в **фактическом состоянии** с существующими дефектами лакокрасочного покрытия или салона автомобиля, либо недостатками по техническому состоянию.

«+»

- Увеличивается оборачиваемость склада;
- Более «гибкий» подход к клиенту.

«-»

- Не используем все возможности получения дохода;
- Возможно формирование негативного имиджа компании, как продавца товара низкого качества.

Доведение автомобиля по всем параметрам до состояния практически **нового автомобиля**.

«+»

- Возможно получение большей торговой наценки;
- Дополнительная загрузка сервиса, кузовного цеха;
- Формирование благоприятного имиджа компании в целом через качество предлагаемых автомобилей.

«-»

- Оборачиваемость склада снижается;
- Есть риск не вернуть вложенные средства в полном объеме.

Здесь есть очень важный момент, **в любом случае** необходимо выполнение следующих условий:



+

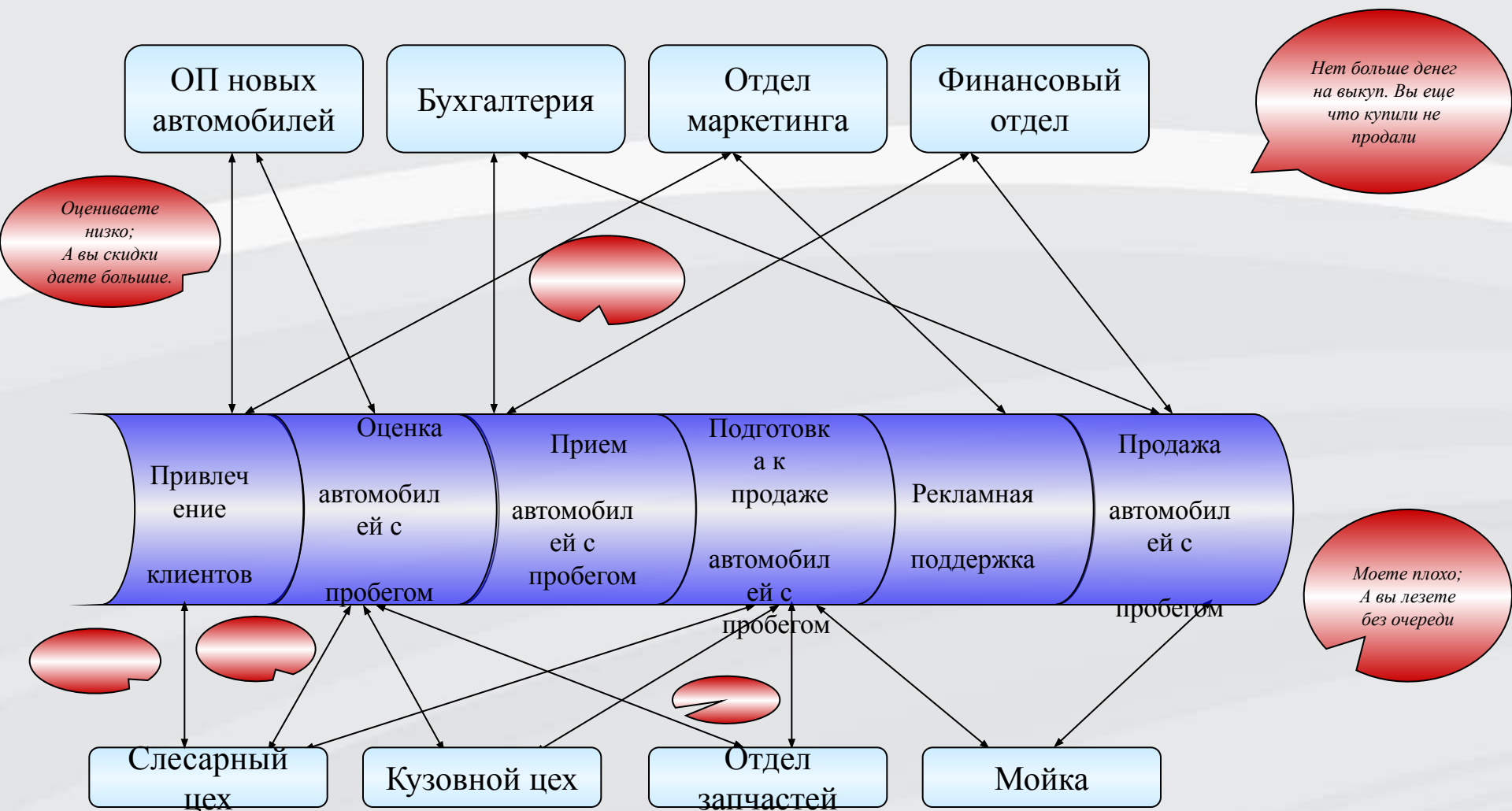


+



= ПРОДАЖА

Взаимодействие со смежными подразделениями



Несколько важных моментов, о которых стоит помнить всегда

1. Если вы не занимаетесь бизнесом по продаже автомобилей с пробегом – это вовсе не означает, что в вашей компании его нет;
2. Данный бизнес в настоящий момент в России на самой начальной стадии развития. Потенциал роста данного бизнеса у официальных дилеров не разы, а порядки;
3. Серьезных игроков на рынке продаж автомобилей с пробегом крайне мало для нашей страны («Мейджер», «Автоспеццентр», «Муса Моторс», «Рольф», «Независимость»);
4. Мы с вами говорим и думаем об этом а,
 - **Компания «Автоспеццентр» успешно занимается этим на протяжении 10 лет!!!;**
 - **Компания «Мейджер» продает более 800 автомобилей с пробегом в месяц!!!;**
 - **Продажи автомобилей с пробегом в компании «Муса Моторс» с 2003 года по 2008 г выросли в 20 раз!!!**

Ваши вопросы

Спасибо за внимание!

Перепелов Александр Сергеевич

8 (916) 627-03-09

E-mail:a.perpelov@gmail.com