

# 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.

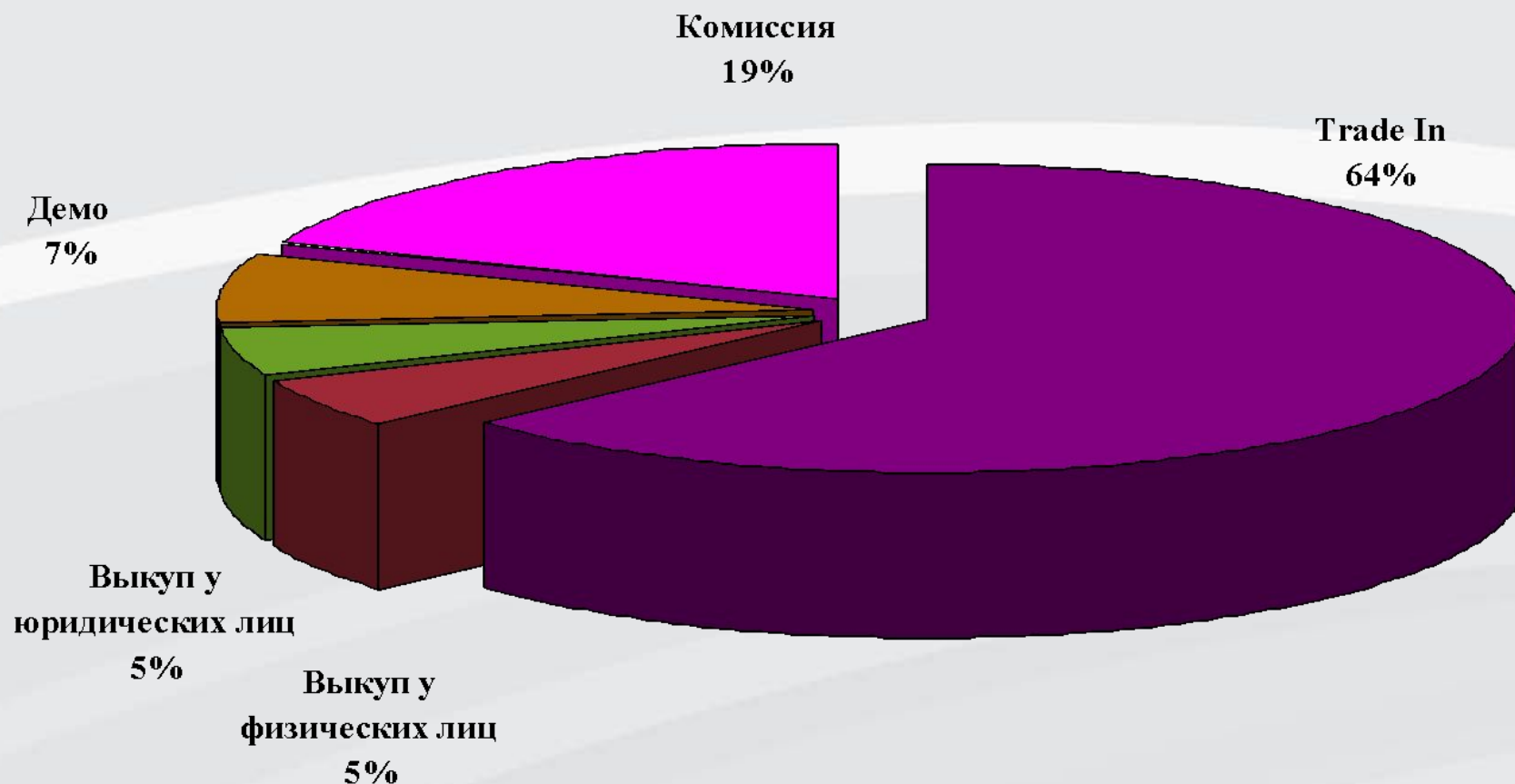
## «Как вы яхту назовете....» II



# Источники поступления автомобилей с пробегом

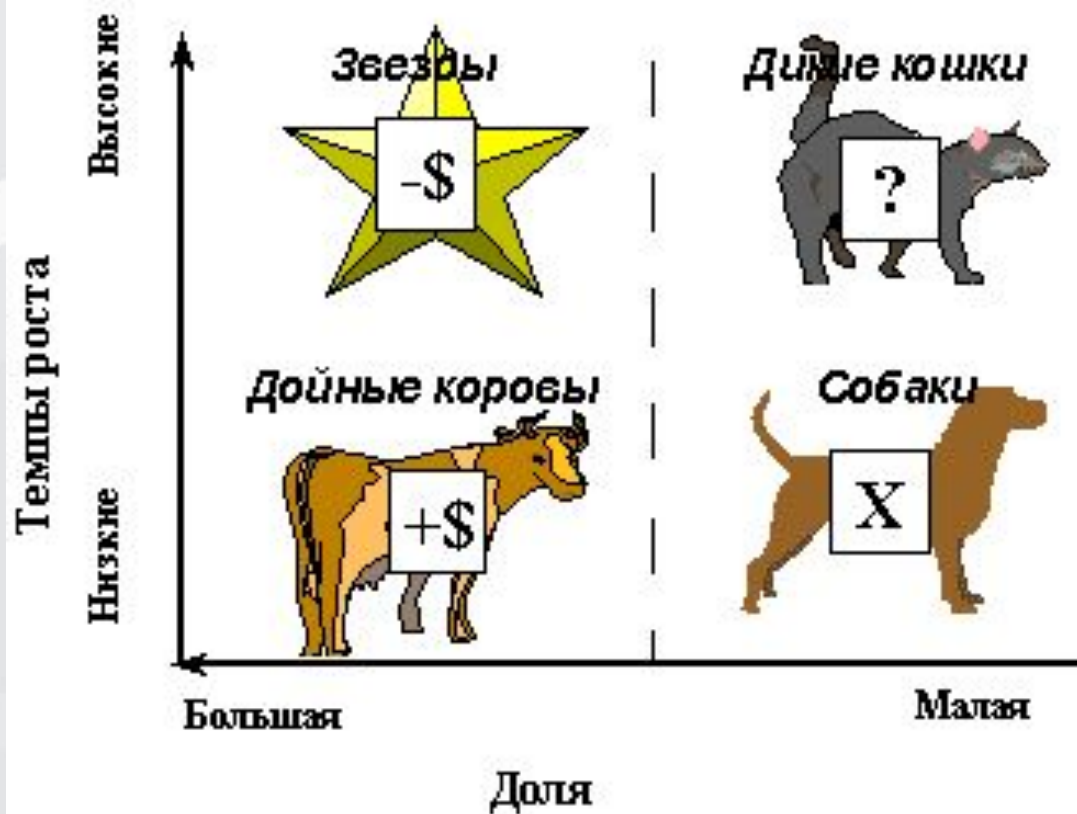
1. Продажа новых автомобилей с зачетом автомобилей с пробегом (программа Trade In);
2. Комиссионная продажа;
3. Продажа Демо автомобилей;
4. Выкуп автомобилей с пробегом у физических лиц;
5. Выкуп корпоративных парков (работа с юридическими лицами, в том числе выкуп у банков);
6. Поставка автомобилей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

## Дикае кошки:

- ✓ 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

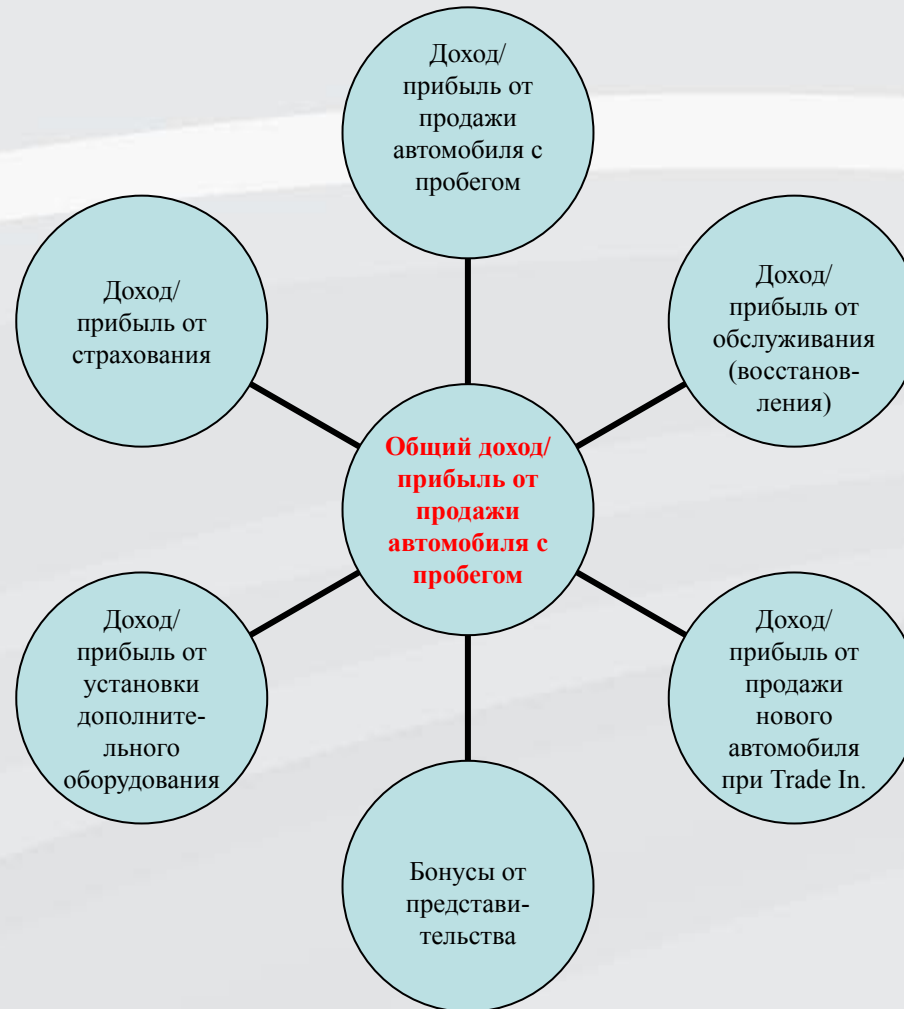
Деятельность по продаже автомобилей с пробегом позволит вам достичь следующих стратегических целей:

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        |
| <b>Итого прямой доход</b>                                   | <b>47 000</b>  | <b>93 600</b> |
| +                                                           |                |               |
| 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



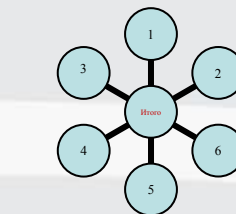
Этот же автомобиль, но 2 годами позже



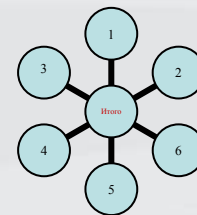
.....



Этот же автомобиль, но N годами позже



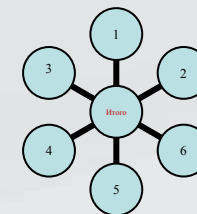
+



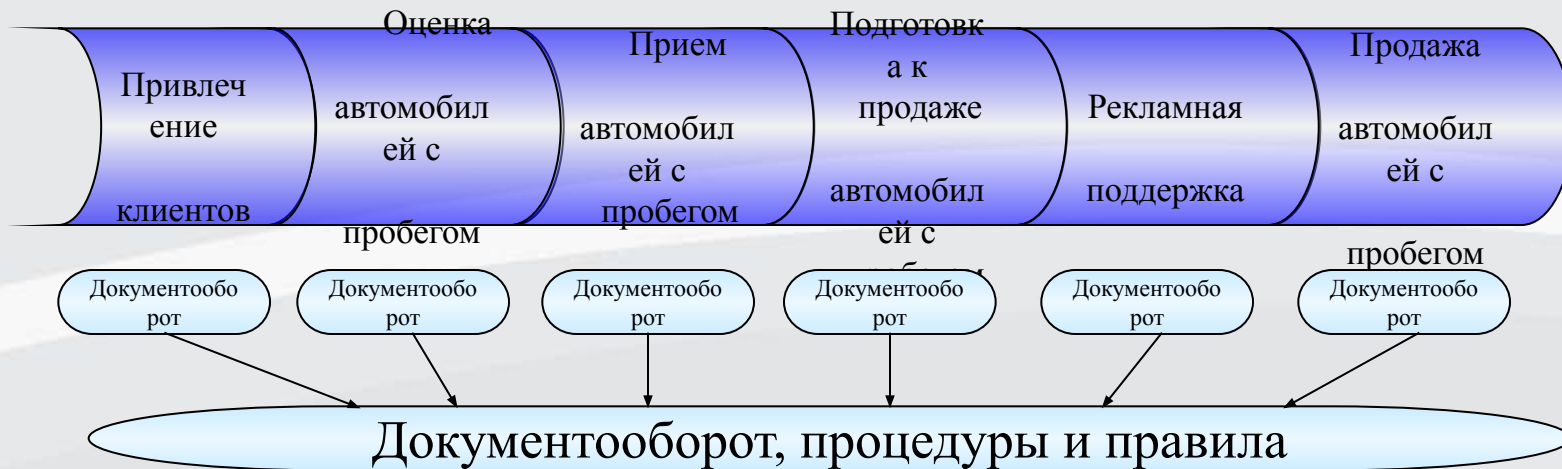
+

...

+



# 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.)

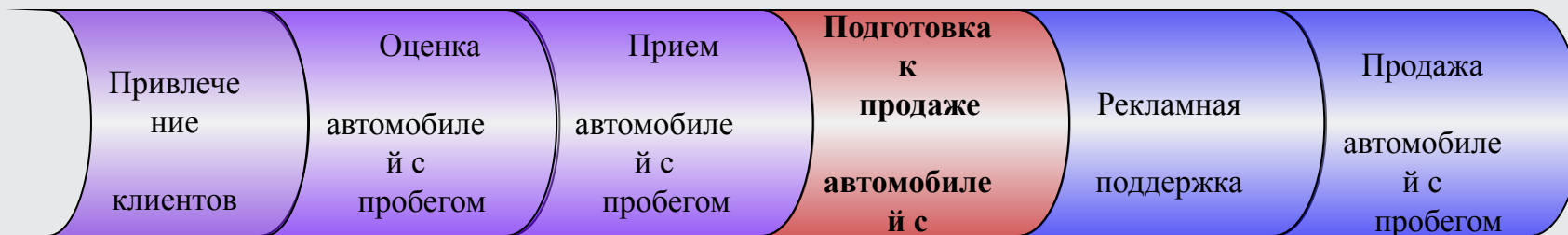


## ОЧЕНЬ ВАЖНЫЙ ЭТАП!!!

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:



+

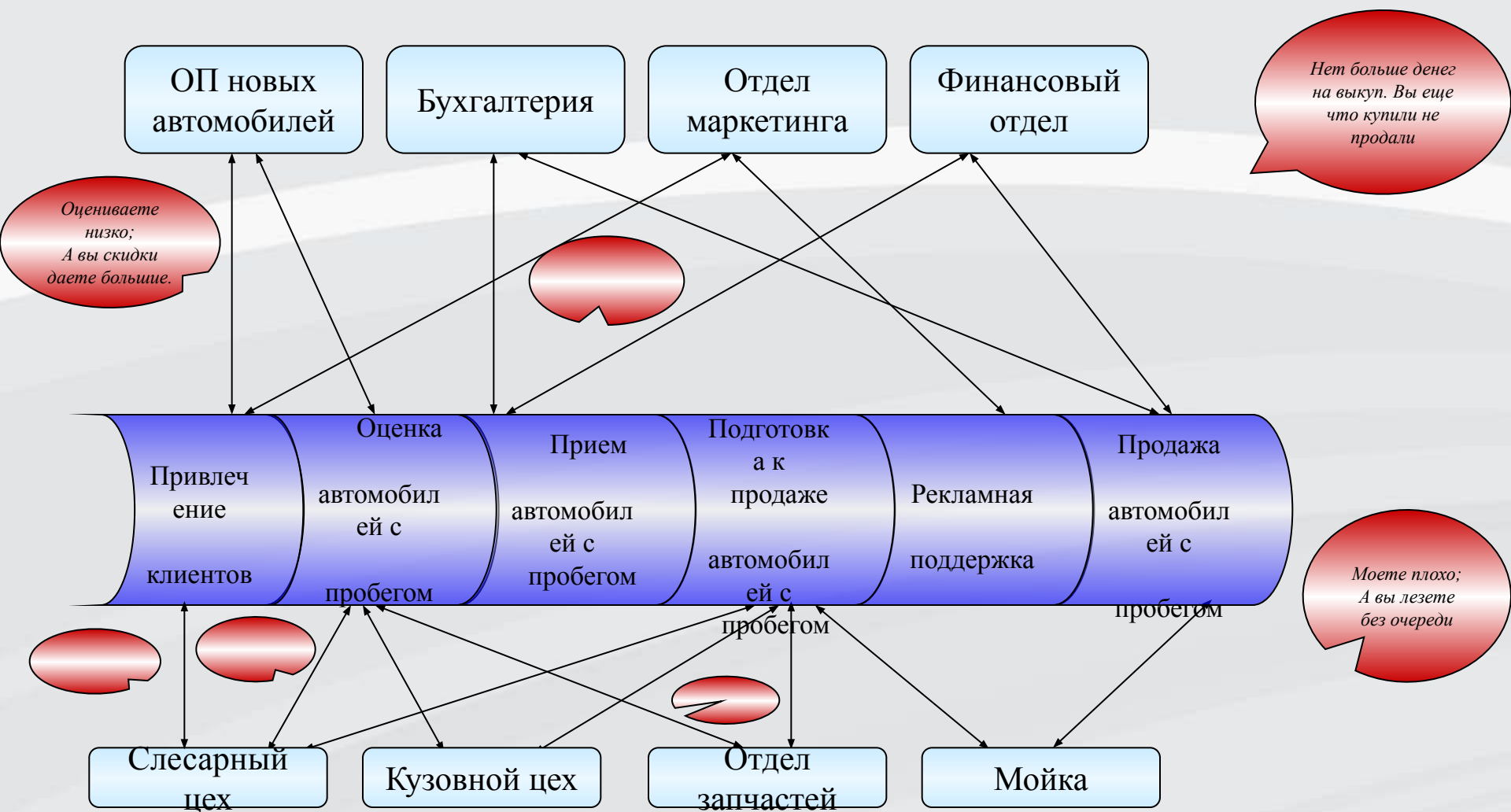


+



**= 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.perepelov@gmail.com](mailto:a.perepelov@gmail.com)