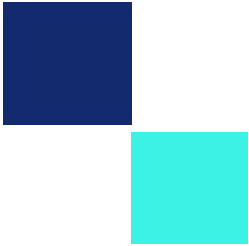


BĄDŹ TAM, GDZIE JEST TWÓJ KLIENT

Prezentuje Michał Markiewicz





Jak firma leasingowa
może pomóc budować
marżę w dziale
samochodów
używanych?

Ograniczać
koszty

Zwiększać
przychody

GDZIE FIRMA LEASINGOWA MOŻE BUDOWAĆ WARTOŚĆ DODANĄ?

01



Finansowanie stanów magazynowych

Pożyczka stockowa



Prosty proces obsługi – platforma online



Uprozczone wymagania formalne



Niska marża finansowa

02



Dodatkowe wynagrodzenie

Bonus + prowizja



Prodealerski system prowizyjny



Bonus za zakontraktowany wolumen

03



Marketing

Ogłoszenia

 **automarket**
Grupa PKO Banku Polskiego



AUTOMARKET – PLATFORMA SPRZEDAŻY ONLINE

Średni koszt
ogłoszenia na
Automarket

0 zł



DLACZEGO MEDIA MARKT SPRZEDAJE NA ALLEGRO?

Bo nie można ograniczać
się wyłącznie do własnego
kanału dystrybucji – trzeba
szukać skali wszędzie tam,
gdzie jest Klient



GDZIE DZISIAJ JEST KLIENT?

AUTOMARKET – NAJWAŻNIEJSZE LICZBY

Liczba
odwiedzin

830 tys.

(wzrost 50% r/r)

Dzienna
liczba wejść

20 tys.

Liczba
sprzedanych
samochodów

9 tys.



RANKING TOP 50

NOWE + UŻYWANE

	Nazwa Grupy	Sprzedaż aut nowych	Sprzedaż aut używanych	Sprzedaż aut Razem
1	Grupa Cichy-Zasada Sobiesław Zasada Automotive	31 234	6 289	37 523
2	Grupa Plichta	21 159	11 933	33 092
3	Grupa PGD	21 569	4 698	26 267
4	Grupa Bemo	13 816	3 441	17 257
5	Emil Frey Polska	11 149	5 145	16 294
6	TOYOTA-LEXUS DOBRYGOWSKI	11 874	3 302	15 176
7	Grupa Krotoski	11 835	1 379	13 214
8	Grupa Cygan	9 377	3 439	12 816
9	Grupa PTH	10 642	2 023	12 665
10	Grupa Lellek	10 003	2 454	12 457
11	Grupa Romanowski Toyota & Lexus	8 360	1 906	10 266
12	Grupa Walder	7 175	2 704	9 879
13	TOYOTA & LEXUS KATOWICE	6 943	2 237	9 180
14	Auto Group Polska	7 487	1 638	9 125
15	Grupa Czarnik-Rusiłowicz	6 832	1 997	8 829
16	#OneTeam DUDA-CARS VOYAGER	7 033	1 468	8 501
17	Grupa Zdunek	6 496	1 665	8 161
18	Carolina Car Company	6 157	1 447	7 604
19	Auto Gazda Group Ganinex Gazda Group	5 854	1 417	7 271
20	Carsed	5 828	1 111	6 939

RANKING TOP 20

UŻYWANE

	Nazwa Grupy	Sprzedaż aut używanych
1	Grupa Plichta	11 933
2	Grupa Cichy-Zasada Sobiesław Zasada Automotive	6 289
3	Emil Frey Polska	5 145
4	Grupa PGD	4 698
5	Grupa Bemo	3 441
6	Grupa Cygan	3 439
7	TOYOTA - LEXUS DOBRYGOWSKI	3 302
8	Inchcape	2 769
9	Grupa Walder	2 704
10	Grupa Lellek	2 454
11	TOYOTA & LEXUS KATOWICE	2 237
12	Grupa PTH	2 023
13	Grupa Czarnik-Rusiłowicz	1 997
14	Grupa Romanowski Toyota & Lexus	1 906
15	Dynamica	1 736
16	Grupa Zdunek	1 665
17	Grupa Jaworski Auto	1 648
18	Auto Group Polska	1 638
19	Auto Podlasie	1 619
20	MM Cars	1 599

JAK SPRZEDAĆ

9 TYS.

SAMOCODÓW PRZEZ
PLATFORMĘ ONLINE?

PODAŻ SAMOCHODÓW

Zespół
odpowiedzialny
za relacje
z Dealerami

PRODUKTY

Synergia
z produktami
PKO Leasing
i PKO Masterlease

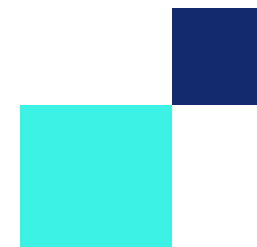
OBSŁUGA LEADA

Wyspecjalizowany
zespół sprzedażowy
30 osób



3

KLUCZOWE OBSZARY KONCENTRACJI





PERSPEKTYWA KLIENTA



PROCES OBSŁUGI KLIENTA





**CZY TAK MOŻE
WYGLĄDAĆ
SPRZEDAŻ?**



TAKIE SAMOCHODY MOŻNA SPRZEDAWAĆ PRZEZ INTERNET



Marka	Model	Udział w sprzedaży
Toyota	Corolla	4,91%
Hyundai	i30	4,79%
Opel	Astra	4,42%
Hyundai	i20	2,85%
Nissan	Qashqai	2,78%
Renault	Clio	2,76%
Skoda	Octavia	2,65%
Opel	Corsa	2,62%
VW	Passat	2,46%
Hyundai	Tucson	2,46%
Ford	Focus	2,33%
KIA	CEED	2,25%

40%
sprzedaży
Automarket

SKĄD BIORĄ SIĘ KLIENCI NA AUTOMARKET?



ŹRÓDŁO KLIENTA



Bank = Zaufanie

BĄDŹ TAM GDZIE JEST KLIENT

PERSPEKTYWA DEALERA



Dodatkowy kanał
sprzedaży



Ogłoszenia
za darmo



Bonus za wspólne
transakcje



Generator leadów
budujący rentowność



ZESKANUJ



automarket.pl

DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ