

Między odkupem a odmową jest jeszcze trzeci model

Jak zaczęliśmy brać do gry auta,
które wcześniej odpadały po pierwszej wycenie.



Radosław Klajn

Ryzyko
dealera



Oczekiwania
cenowe klienta



Historia pewnej transakcji

10.2022

Jeep Wrangler 2020

 TOP 100
Używane



Model komisowy

 TOP 100
Używane



Niższe zużycie kapitału

Niższy próg know-how

Niskie ryzyko finansowe



Trudny do prognozy czas

Trudność w KPI

Niższy wpływ na cenę

Odkup klasyczny



Wygoda

Szybkość decyzji

Pełna własność dealera



Ryzyko

Trudność

Mrożenie całego kapitału

Ryzyko i cena

 TOP 100
Używane



Cena zakupu



Ryzyko dealera



Metoda hybrydowa

Model hybrydowy

Model
komisowy



Niższe zużycie kapitału
Niższy próg know-how
Niskie ryzyko finansowe



Trudny do prognozy czas
Trudność w KPI
Niższy wpływ na cenę

Odkup
klasyczny

Wygoda
Szybkość decyzji
Pełna własność dealera

Ryzyko
Trudność w zakupie
Mrożenie całego kapitału

Model hybrydowy

Model
hybrydowy



Niższe zużycie kapitału
Niższy próg know-how
Niskie ryzyko finansowe
Wygoda
Szybkość decyzji
Pełna własność dealera



Trudny do prognozy czas
Trudność w KPI
Niższy wpływ na cenę
Ryzyko
Trudność w zakupie
Mrożenie całego kapitału

01

02

03

 TOP 100
Używane

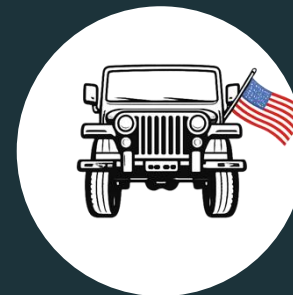
Cena bazowa

Nowy Jeep Wrangler



260 000 zł +

Najtańszy używany



~ 140 000 zł



Cena bazowa



130 000 zł

01

02

03

Marża



Wygoda



Kapitał



Szybkość



Odpowiedzialność

01

02

03

Zasady współpracy

01

Odkup
samochodu
używanego

02

Przygotowanie
i aktywna
sprzedaż
samochodu

03

Rozliczenie
transakcji
z Klientem
docelowym

04

Obliczenie
bonusu

05

Wypłata
bonusu
sprzedającym

53
dni

Bonus

=

Cena
transakcyjna

—

Cena bazowa

—

Marża

26 937,50 zł

=

168 750 zł

—

130 000 zł

—

7% = 11 812,50 zł

Oczekiwania Klienta 160 000 zł

Wynik Klienta

156 937,50 zł

Jeden cel Dealera i Klienta

 TOP 100
Używane



Korzyści Dealera

 TOP 100
Używane

01

Sprzedaż
trudnego
samochodu

02

Redukcja
ryzyka

03

Zarobek
na odkupie

Korzyści Klienta

 TOP 100
Używane

01

Realna
cena

02

Wygodna
przesiadka

03

Transparentne
zasady

Korzyści długofalowe

 TOP 100
Używane

01

Relacja

02

Przewidywalność

03

Polecenia

Ograniczenia

Obciążenie operacyjne

 TOP 100
Używane

Edukacja klienta

Wytłumaczenie modelu
sprzedaży hybrydowej

Przygotowanie kalkulacji benchmarków
scenariuszy sprzedaży

Przygotowanie umowy

Przekazywanie sprawy
wewnętrznie pomiędzy kupującym,
sprzedawcą, a kierownikiem

Follow-up z klientem co dwa
tygodnie

Przygotowanie umowy repricingu

Dokumentacja po zakończeniu
sprzedaży

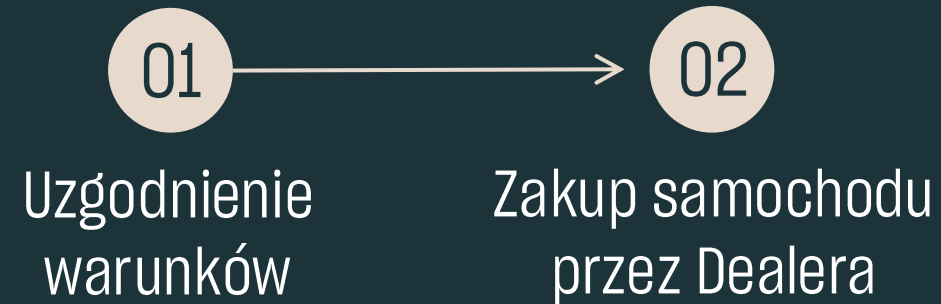
Księgowanie dokumentów sprzedawcy

Rozliczenie sprzedaży



Obciążenie operacyjne

Klasyczny trade-in

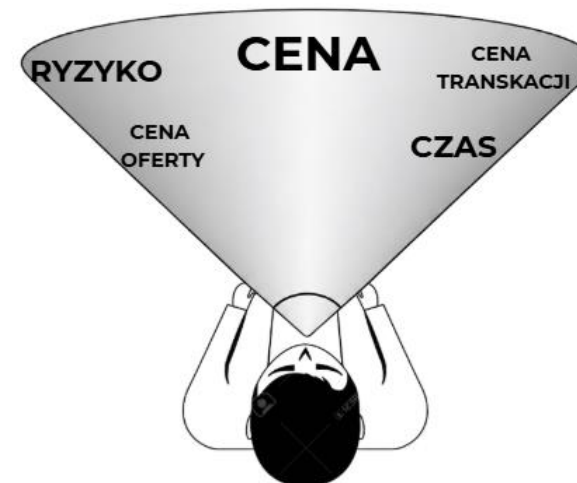
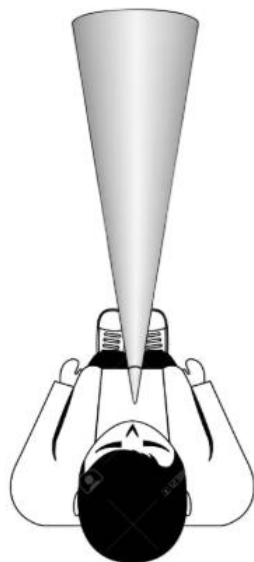


Sprzedaż hybrydowa



Świadomość Klienta

CENA



Szanse metody

Czyli gdzie używamy jej najczęściej

Odroczony trade-in

Zamówienie

NEW



USED



= 100 000 zł

06.2026 r.

NEW



USED



= ? zł

=



2026/2027

Odroczony trade-in

 TOP 100
Używane

Zamówienie

NEW



USED



= 100 000 zł

NEW



USED



= 70 000 zł

Bonus

USED



06.2026 r.

2026/2027



Trudne
wyceny

 TOP 100
Używane



Trudne wyceny

 TOP 100
Używane



Trudne
wyceny

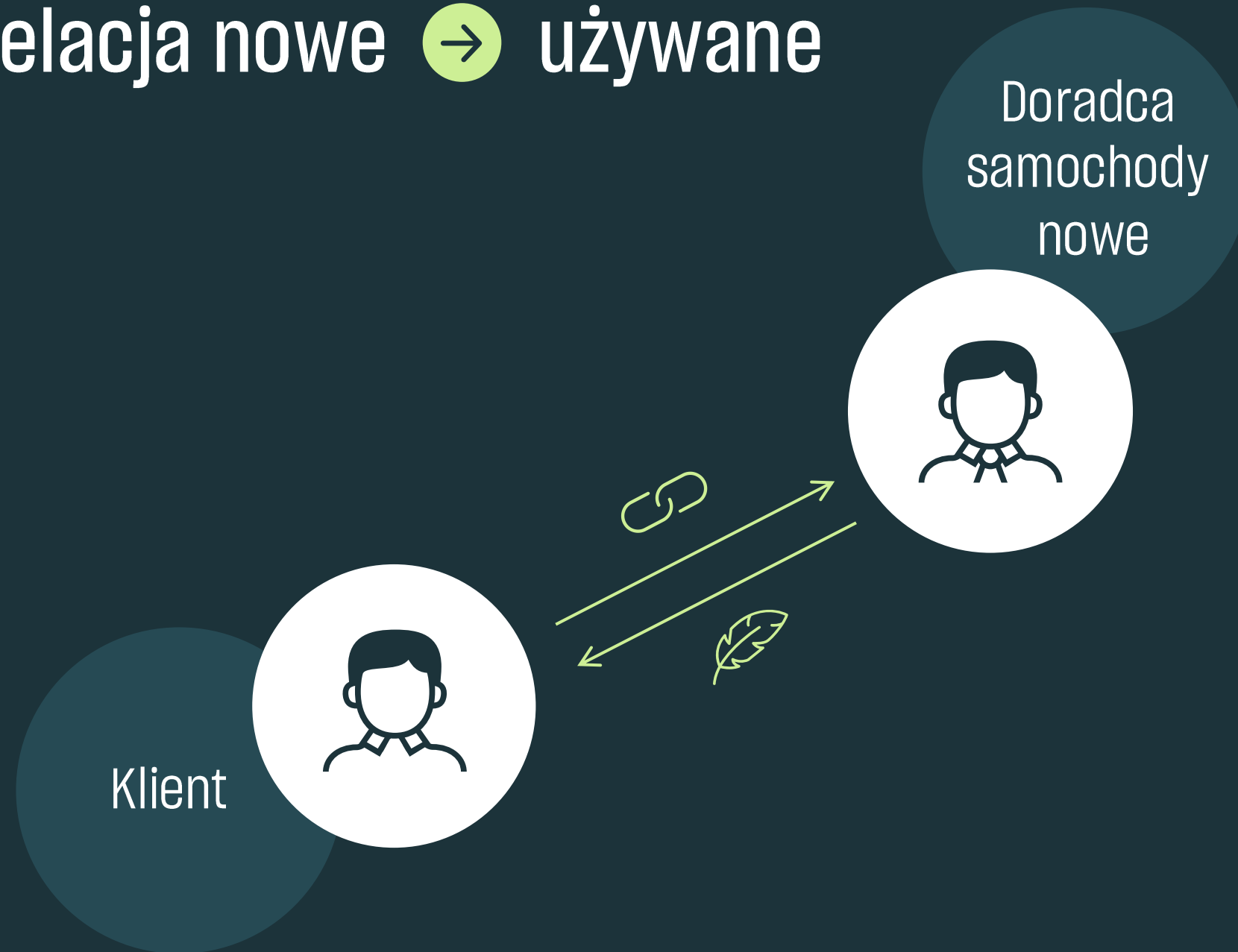
 TOP 100
Używane

2024+



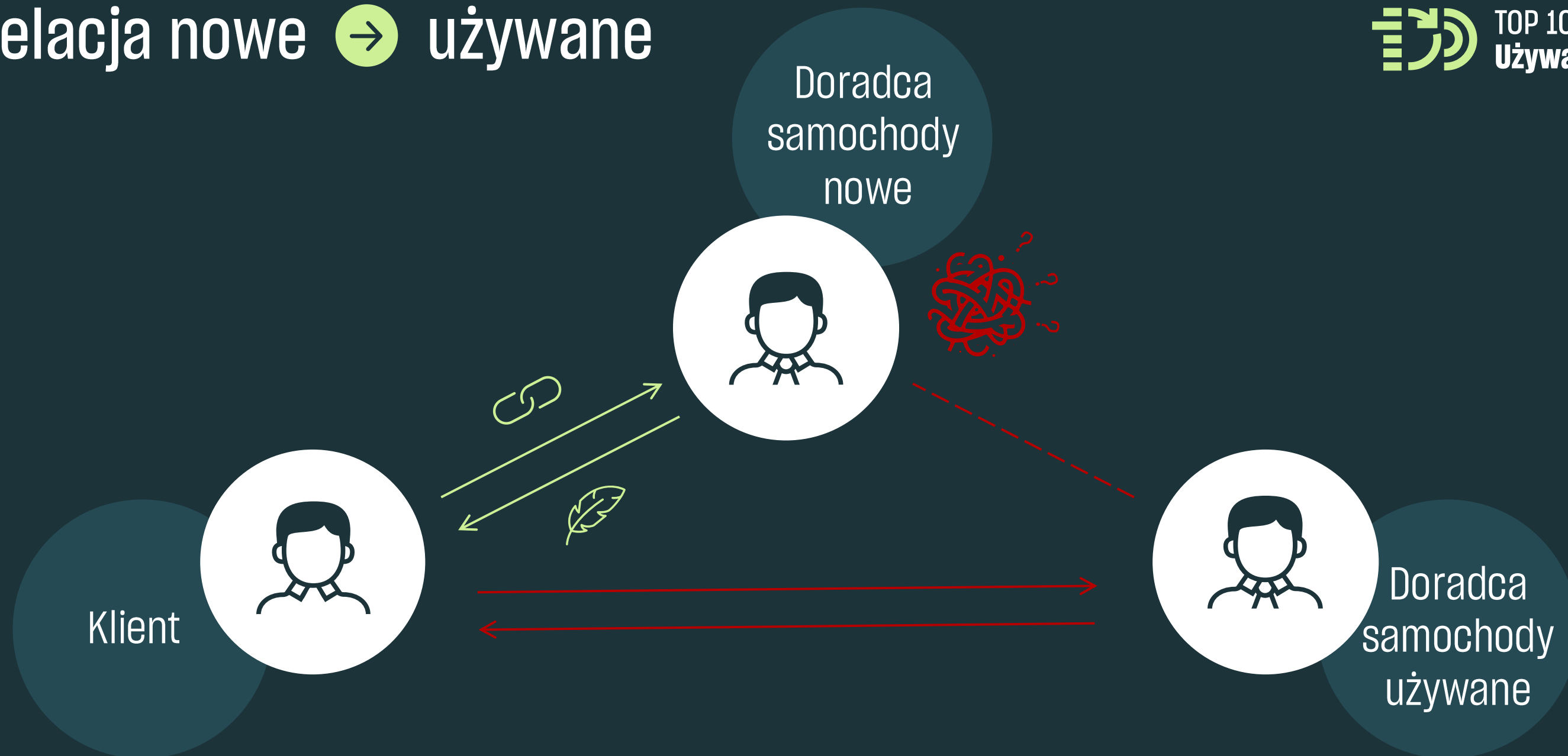
Relacja nowe → używane

 TOP 100
Używane



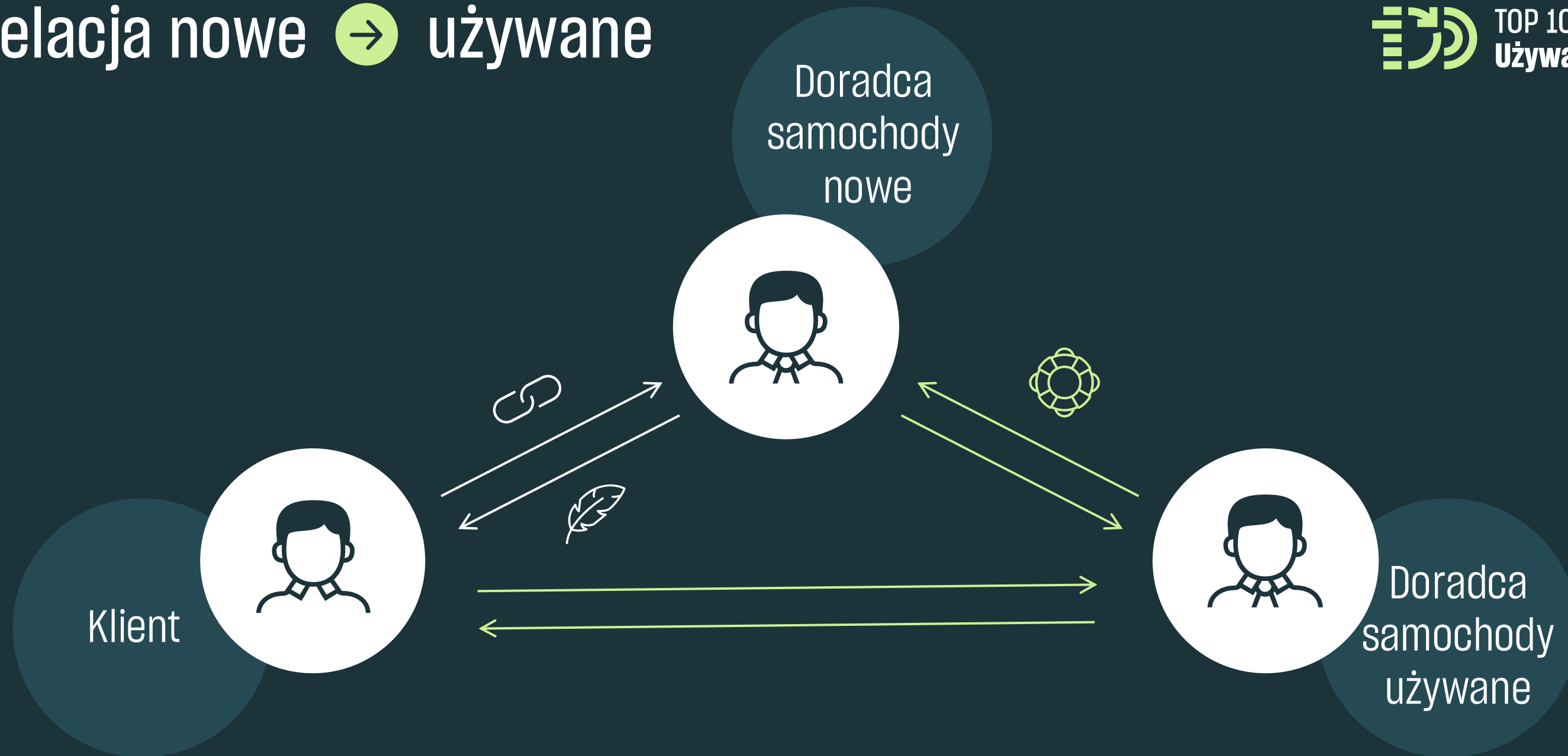
Relacja nowe → używane

TOP 100
Używane



Relacja nowe → używane

TOP 100
Używane



Podsumowanie

Sprzedaż hybrydowa

Odkup klasyczny



2024+



Model komisowy



Radosław Klajn

rklajn@germaz.pl

