COMO LUCRAR COM UM PROCESSO DE TRADE IN?

DANIEL NINO - SÓCIO E VICE PRESIDENTE COMERCIAL DA AUTO ACTION

Auto Action

World Shopper Conference Iberian 2019

The Innovation event in Automotive & Mobility

WORLD SHOPPER CONFERENCE 2017
WINNER - BEST IDEAS

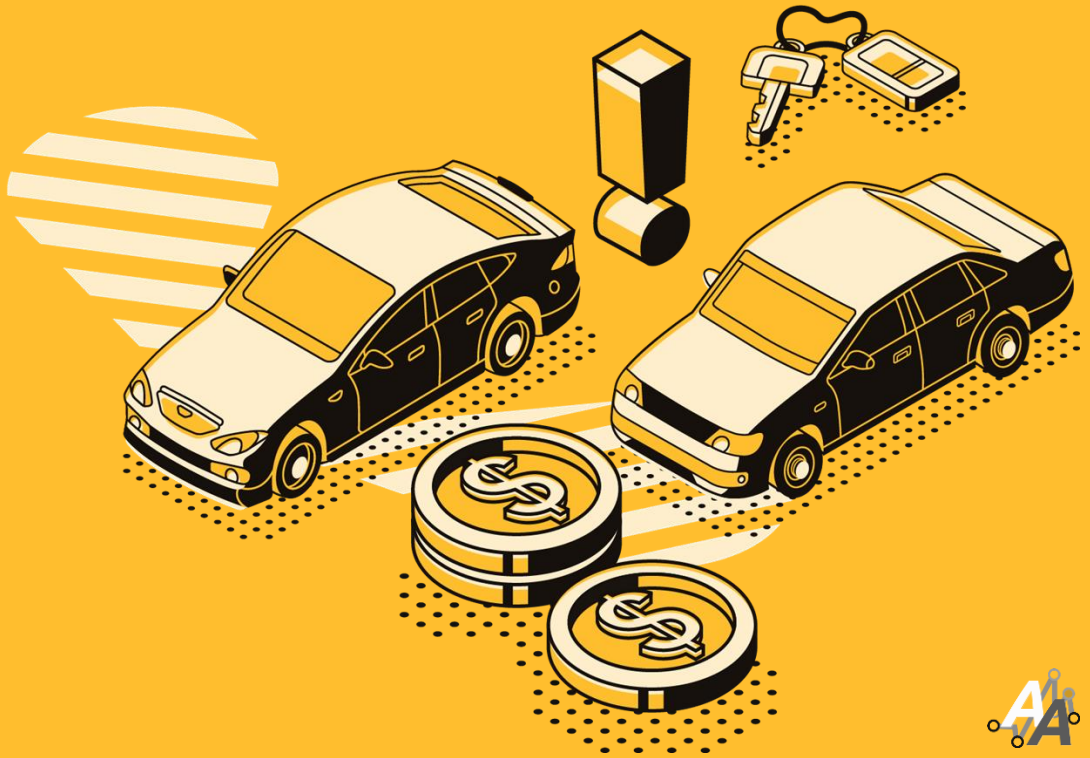
WORLD SHOPPER CONFERENCE 2018
WINNER - BEST IDEAS

COMO

LUCRAR

COM PROCESSO DE

TRADE IN



TRADE IN 70%

~~Lucro = Receita - Despesa~~

LUCRO = COMPRAR BEM + VENDER BEM

COMPRAR BEM

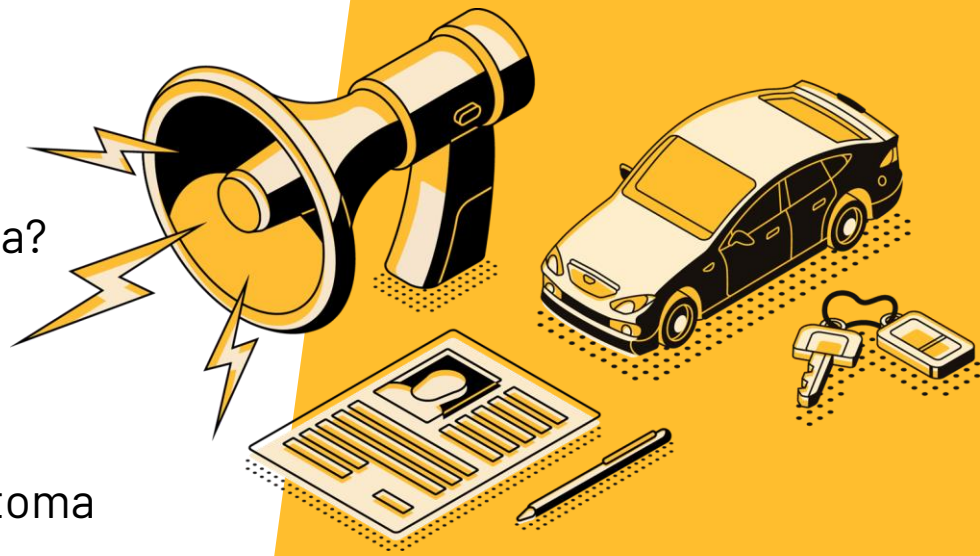
+ ATRAÇÃO
+ AVALIAÇÃO
+ PRECIFICAÇÃO

ATRAÇÃO

Qual o lead mais quente da concessionária?

Bom perfil e Bom veículo para Retoma

Trade In Online para divulgar e escalar retoma



AVALIAÇÃO

Padronização através de Roteiro

Processo online gera eficiência

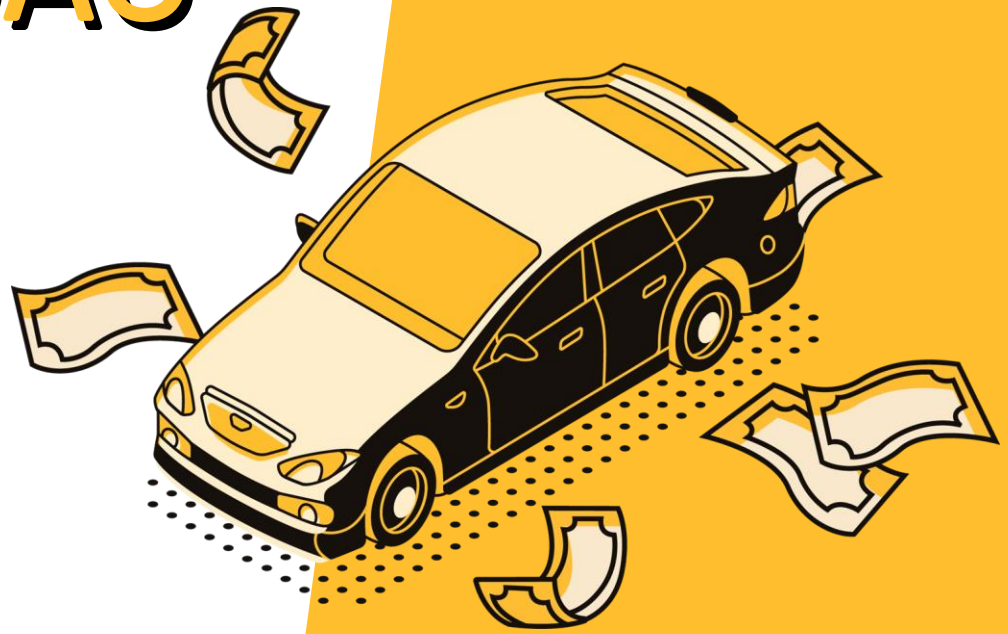
Percepção de Confiança

PRECIFICAÇÃO

Valor justo a ser oferecido

Dados Balizam Preço

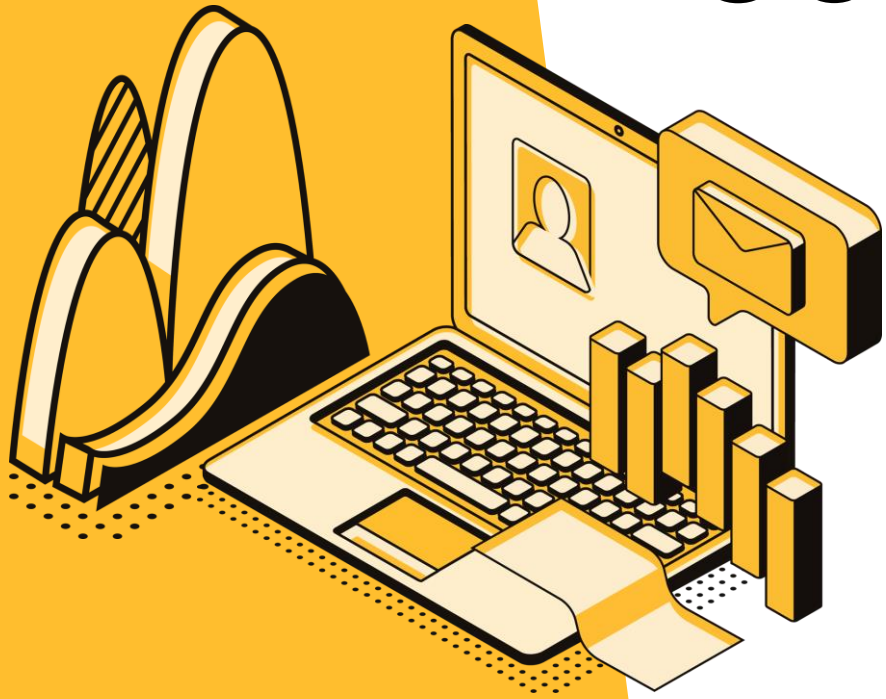
Preço Ótimo = Rentabilidade da cadeia



VENDER BEM

+ COMUNICAÇÃO
+ NEGOCIAÇÃO
+ ANÁLISE

COMUNICAÇÃO

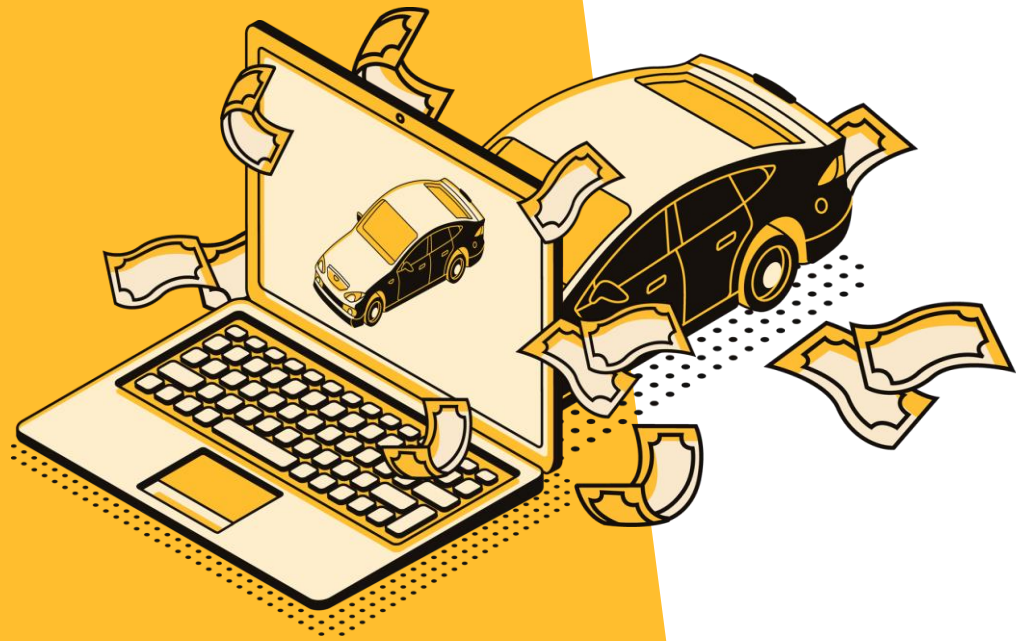


Encontrar a demanda ótima

Sem dependência de compradores atuais

Maior Rede: Maior Valor de Venda

NEGOCIAÇÃO



A Importância da VDP

Menos Intermediários = Mais Margem para toda a cadeia

Rede de Compradores e Sistema de Bid = Mais Rentabilidade!

ANÁLISE

Dados -> inteligência -> Previsibilidade e Diferencial Competitivo

O Feeling acerta às vezes. Os dados acertam sempre.

Ferramenta de Gestão

COMPRAR BEM

Atração - **Atrair leads qualificados** (bom perfil e bom carro para trade in).

Avaliação - Criar um **processo padronizado, confiável e replicável.**

Precificação - Oferecer o **fair price** pelo veículo.

VENDER BEM

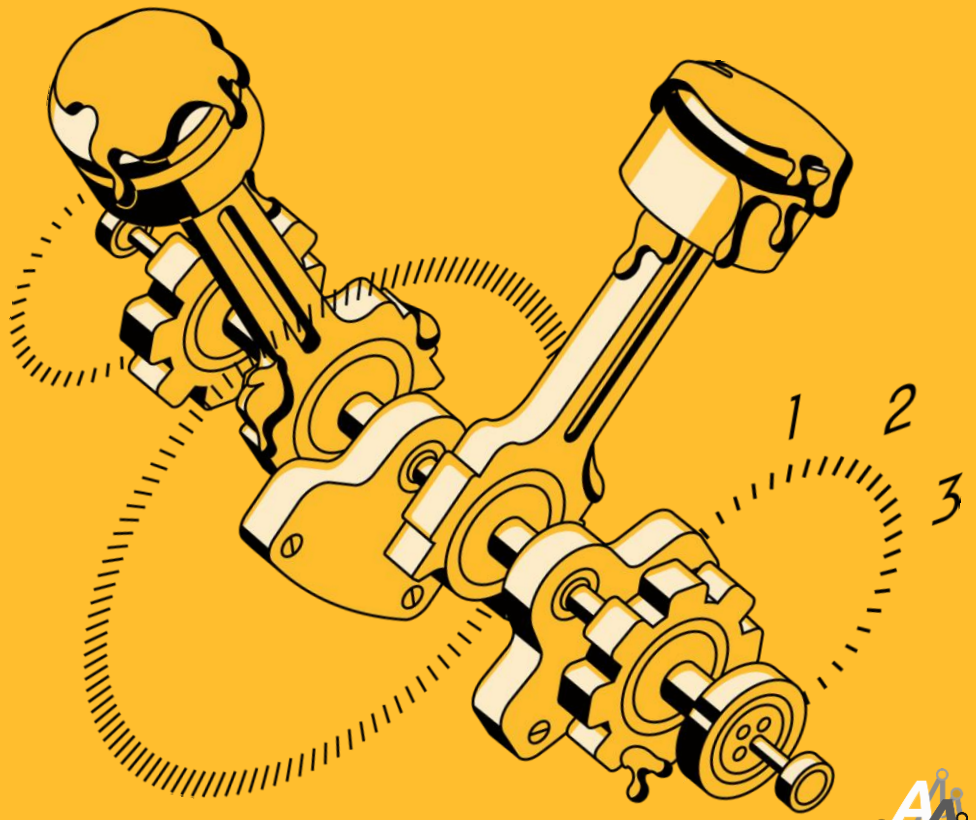
Comunicação - Encontrar o **perfil certo de clientes** para venda.

Negociação - Vender o veículo pelo **maior valor possível.**

Análise - **Gerenciar a rentabilidade** de todo o negócio.

A AGRESSIVIDADE DA VENDA ESTÁ NA COMPRA.

Ter domínio do processo e da informação, possibilita determinar o ritmo e margem do negócio.



TERCEIRIZE TRABALHO.
NÃO O LUCRO E A INTELIGÊNCIA.
DO CONTRÁRIO....

Perde Margem:

O lucro está na venda! Se quem precifica vai vender, qual o interesse dele em oferecer um valor justo pelo carro da sua concessionária?

Perde Conhecimento:

Boas decisões estão baseadas em bons dados. Você tem histórico, registro e acompanhamento dos indicadores do seu negócio?

Perde Oportunidade:

Se a precificação é muito baixa, perde não apenas a oportunidade de lucrar com a venda do usado, como a de viabilizar a venda do zero kilômetro.

Perde Confiabilidade:

Domine os processos para não correr o risco de oferecer uma experiência ruim e pouco confiável a seu cliente.

CASE: MODELO CONSULTIVO AUTO ACTION

Cenário

Avaliações - 2.320

Captação - 300

Vendas B2B - 20

Giro de Estoque - 1 por mês

Ação

Avaliação Terceirizada - Perito Dekra

Precificação com **Mesa Precificadora**

Melhoria na Venda de Showroom e B2B

Resultado

Avaliações - 5.106

Captação - 1.151

Vendas B2B - 428

Giro de Estoque - 1,5 por mês

TKM compra - R$ 19.500,00

TKM Venda - R$ 21.190
(8% LB unitário)

DÚVIDAS

Auto Avaliar
Home
Sobre
Lojista
Concessionária
Tabela Auto Avaliar
Imprensa
Blog
Contato
CADASTRE-SE
Desvendando a Venda de Veículos com Troca
Rentabilize seu setor de usados e viabilize a venda do 0km.
Preencha os campos abaixo e descubra como maximizar a rentabilidade do seu setor de usados.
Cenário Atual:
Quantos carros 0km a sua concessionária vende por mês?

OBRIGADO

AutoAction

World Shopper Conference Iberian 2019

The Innovation event in Automotive & Mobility