



Звезда Невы

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР "Мерседес-Бенц"



7 лет на небосклоне

АВТОМОБИЛИ С ПРОБЕГОМ



Кто должен их продавать?

План презентации

- *Кто должен продавать автомобили с пробегом?*
- *Плюсы и минусы в продаже автомобилей с пробегом продавцом новых автомобилей и отдельным специалистом*
- *Наиболее эффективные системы мотивации продавцов.*
- *Подведение итогов.*

Кто должен продавать автомобили с пробегом?

Менеджер
по продаже
НОВЫХ автомобилей

или

Специалист по
продаже
автомобилей
с пробегом

- *Рассмотрим обязанности и задачи менеджера по продаже новых автомобилей и специалиста по продаже автомобилей с пробегом.*

Продавец новых автомобилей

- *Иметь опрятный внешний вид (личные качества).*
- *Умение общаться с клиентами (личные качества, структура контакта).*
- *Тщательно знать и изучать марку автомобилей которую он продает (модельный ряд продаваемый в настоящее время, технические характеристики, комплектации, цены, принцип работы основного оборудования и систем автомобиля, преимущества перед конкурентами)*
- *Отслеживать предложения конкурирующих марок на рынке новых автомобилей (знать их основные технические характеристики и особенности).*
- *Быть уверенным, что его продукт лучший.*
- *Всегда предлагать сопутствующие товары (страховка, дополнительное оборудование и т.п.).*

Специалист по продаже автомобилей с пробегом

- *Иметь опрятный внешний вид (личные качества).*
- *Умение общаться с клиентами !!! (личные качества, структура контакта).*
- *В корне знать устройство и принцип работы любого автомобиля и его агрегатов.*
- *Знать историю конкретного продаваемого автомобиля (кузовные и ремонтные работы)*
- *Знать историю автомобилей не только профильной марки автосалона , но и всех остальных марок представленных на рынке (модельные ряды, периоды выпуска, данные по рестайлингу, сильные и слабые стороны различных моделей авто, популярные модели у определенных производителей).*
- *Отслеживать статистику продаж у прямых и косвенных конкурентов.*
- *Определять тенденции изменения цен на различные модели авто.*
- *Изучение рынка автомобилей с пробегом (выяснение конкурентоспособности своего предложения, выявление недостатков и преимуществ у конкурентов).*

Плюсы и минусы этих схем

New

- **Плюсы**

- Высокий уровень знаний профильной марки авто
- Высокий уровень знаний современного модельного ряда автомобилей

- **Минусы**

- Ограниченные знания модельного ряда
- Ограниченные знания рынка б/у авто
- Ограниченные знания модельного ряда других марок

Used

- **Плюсы**

- Знание истории автомобилей всех марок
- Знание предложений конкурентов по конкретному автомобилю
- Подробное знание истории конкретного автомобиля
- Знание тенденций изменения цен на различные автомобили
- Знание устройства и принципов работы любого автомобиля

Система мотивации

- *Фиксированный оклад плюс премия за выполнение плана продаж*
- *Процент от валовой прибыли с продажи каждого автомобиля*
- *Фиксированный бонус с продажи каждого автомобиля*

Подведение итогов

- *В принципе менеджеры по продаже новых автомобилей могут продавать машины с пробегом. Но учитывая, что они работают в большинстве своем с одной двумя марками производителей, продаваемые ими автомобили с пробегом должны быть профильной марки и желательно не старше пяти лет т.к. уровень знаний по данному производителю у них достаточно высок, но в большинстве случаев ограничен текущим или предыдущим модельным рядом.*
- *В случае если же в автосалоне продается автомобиль непрофильной марки, лучше отдать предпочтение менеджеру по продаже автомобилей с пробегом т.к. он в более полной мере обладает знаниями по той или иной марке и модели автомобиля представленной на рынке. А так же, учитывая, что при поступлении в продажу автомобиля с пробегом, каждый порядочный менеджер по TRADE-IN, полностью изучает историю автомобиля, его преимущества и недостатки, карту технического состояние. Используя эти знания, данный менеджер более качественно производит презентацию автомобиля, что является наиболее важным при борьбе с возражениями и конечной продаже автомобиля с пробегом.*