

VEHÍCULOS DE OCASIÓN

¿Cómo potenciar la rentabilidad de tu negocio V.O.?

Descubre cómo los concesionarios pueden beneficiarse de la creciente demanda del vehículo de ocasión (V.O.) mediante la implementación de la Estrategia de las 6P de TÜV SÜD.



¿Qué es la Estrategia de las 6P?

Seis conceptos clave que impulsarán el éxito de tu empresa

PROFIT (Beneficio)

Los beneficios dependen de la actitud: es clave ser dinámicos, revisar el stock y ajustar los precios periódicamente.



PROCESOS

Máximo potencial de mejora al depender 100% del concesionario. Optimizar procesos reduce costes e incrementa el éxito.

PRODUCTO

Adoptar estrategias de compra activa con variedad de V.O. que atraigan a un alto número de compradores potenciales.



PRESENTACIÓN

Cuidar elementos como la atmósfera, comunicación, orientación y señalización tiene gran impacto en ventas.

PERSONAS

Formación en técnicas de venta de V.O. Fomentar el rendimiento, la motivación y la actitud mediante incentivos.



PROMOCIÓN

Invertir de acuerdo al beneficio de cada canal. Internet y las redes sociales son influyentes y por tanto rentables.



Infórmate en nuestras soluciones de VO para la automoción:
www.tuvsud.com/es-es/servicios-automocion