Jan van Veen

David van der Wee

CHEVROLET

BUSINESS CASE

Chevrolet

“G2 Certified Used Cars werkt in ons voordeel”

Halverwege 2008 sloten vijf nieuwe Chevrolet dealers zich aan als G2 Certified Used Cars leverancier; het universele gebruikte auto label van General Motors. Juist nu de markt voor nieuwe auto’s moeizaam is, kan het gebruikte auto label zijn kracht bewijzen. Chevrolet dealer Van Veen uit Assen is nu al overtuigd dat zijn beslissing om mee te doen de enige juiste is.

Na een intensief opstarttraject is het nu tijd om alle goede bedoelingen in concrete resultaten om te zetten. Edwin van Isselt, consultant bij CRM used car management en verantwoordelijk voor de introductie van het G2 label bij Chevrolet: “Bij elke dealer heb ik een halve dag om tafel gezeten om hun werkwijze door te nemen en te bepalen waar er winst te behalen valt. Daar vloeit een bondig plan uit met een overzichtelijke actielijst. Een van de punten is dat alle auto’s die met G2 label worden aangeboden een deugdelijke voorinspectie krijgen. Dat lijkt een hele opgave, maar eenmaal op de rit plukken dealers daar snel de vruchten van. Want een auto verkoopt gewoon sneller als sommige gebreken al verholpen zijn en de te verwachten kosten op voorhand bekend zijn. Bovendien kun je door een voorinspectie de kwaliteit van de taxatie beoordelen en van gemaakte fouten leren.”

CRM
used car management

Gebruikt heeft de toekomst

Directeur Jan van Veen van het gelijknamige autobedrijf uit Assen daarover: “Het invoeren van de voorinspectie levert ons direct meer resultaat op. We hebben de auto’s bijna rijklaar in de showroom staan. Vorige week nog maak ik mee dat er ’s morgens een auto verkocht wordt die dezelfde middag kon worden afgeleverd. Ik verwacht hiermee op korte termijn ook een substantiële verbetering te zien in onze gemiddelde statijd. In deze markt kunnen we ons geen zwak occasionbeleid veroorloven, G2 gaat ons meerwaarde bieden in de verkoop van gebruikt. Het komt me nu ook prima uit dat G2 een multibrand label is. Eén sterk merk dat we in de markt zetten voor alle gebruikte auto’s die we op voorraad hebben.”

Deelnemende Chevrolet dealers

- **Autobedrijf Jave, Almere**
- **Autobedrijf Aaltink, Nijverdal**
- **Autobedrijf Klomp, Hoofddorp**
- **Autobedrijf Stekelenburg, Nieuwegein**
- **Autobedrijf Van Veen, Assen**

Breed inzetbaar

Van Isselt: “Het G2 Certified Used Cars programma gaat veel verder dan het leveren van mooie vlaggen en borden. Een label gebruik je als instrument om het bedrijfsresultaat te verbeteren. En dat begint bij de bron. Medewerkers leren in een intensieve training alle mogelijkheden en voordelen van het label kennen. Denk aan de variabele garantie-

mogelijkheden van G2 Certified Used Cars. Daarmee kun je strijd aan met concurrenten die uitsluitend met prijzen stunten. Wij kiezen voor een én-én model. Bij ons koop je kwaliteit, maar hoe meer zekerheid je wilt des te uitgebreider en duurder je garantiepakket. Kies je voor veel zekerheid en een lange garantie of wil je juist een lagere prijs en neem je zelf wat meer risico? Het kan allemaal. Keuzevrijheid hoort namelijk bij de klant van deze tijd, maar kwaliteit moet gegarandeerd zijn."

Ludieke actie

Van Veen: "Als G2 Certified Used Cars dealer heb je je klanten iets extra's te bieden. En dat moet je laten weten. Zo laten wij bijvoorbeeld taxibusjes in de regio met G2 reclame rijden. Edwin voegde daar recentelijk nog een ludieke actie aan toe. Dankzij hem zullen er verschillende bussen rijden met stickers van de alom bekende blauwe ANWB bewegwijzering met pijlen naar de G2 Chevrolet-dealer in Assen; wij dus! En om het extra te versterken passen we ditzelfde ontwerp toe in een groot dealerframe bij ons benzinestation. Ik wist vanuit MarktExpert([1]) dat mijn aandeel in de regio een extra impuls nodig had. Door deze campagne verhoog ik mijn naambekendheid en de traffic naar onze showroom. Bekendheid geven aan Van Veen als G2 dealer én mijn marktaandeel in de regio vergroten. Dat is twee vliegen in één klap."

De voordelen van G2

- 30 procent meer internettraffic
- Concurrentiepositie 60% (straal 10 km, bouwjaar 2005-2008)
- Winst 2008 gestegen met 43.000 t.o.v. 2007
- Statijd omlaag
- Hogere dekkingsbijdrage werkplaats

Wordt verwacht

Dat je soms een beetje buiten de gebaande paden moet opereren, bewijst Edwin van Isselt eveneens met zijn 'wordt verwacht' campagne bij Van Veen. "Om klanten te attenderen op hoge kwaliteit gebruikte auto's laten we ze via 'wordt verwacht' aankondigingen weten dat Van Veen nieuwe voorraad binnenkrijgt. Stuk voor stuk courante auto's die soms al verkocht zijn voordat ze daadwerkelijk binnen zijn. Een hele beste manier om je gemiddelde statijd aan te pakken. En het blijkt te werken! De meest simpele ideeën kunnen een prachtig resultaat opleveren en toevallig is dit er één van."

Wat er nog meer in het verschiet zit voor de deelnemende Chevrolet dealers is moeilijk te zeggen. Het programma is nog maar een paar maanden actief en natuurlijk valt er nog een hoop te verbeteren. Maar één ding is zeker: de verwachtingen zijn hoog gespannen. Van Veen: "Ik ben blij dat we nu eindelijk van start zijn gegaan. De basis is gelegd en we kunnen grote stappen maken. We geloven echt in het potentieel dat erin zit."

([1]) MarktExpert is het marktdata- en managementinformatiesysteem voor gebruikte auto's dat in 2008 door CRM used car management in de markt werd gezet. Dit systeem wordt gebruikt door alle G2 Certified Used Cars dealers om hun winstpotentieel te bepalen en 'gebruikt' effectief aan te sturen.

CRM
used car management
Sportlaan 259 | 3364 DK Sliedrecht | T 0184 435 010 | F 0184 435 019 | I www.usedcarmanagement.nl | E info@crm-ucm.nl