Dealerzy aut używanych współpracują z carVertical i stają się dzięki temu bardziej transparentni

**Jak przekonać do siebie klienta?**

***Kupujący używane samochody w Polsce nie ufają dealerom używanych aut. Ma to swoje uzasadnienie, ponieważ według najnowszych badań carVertical aż 66% używanych samochodów w Polsce jest uszkodzonych, a prawie 10% ma "kręcony" licznik. Na dodatek, średni wiek używanych aut należy u nas do najwyższych w Europie, więc można zakładać, że są one mocno zużyte.***

Aby przekonać do siebie klientów, niektóre punkty sprzedaży stają się bardziej transparentne i nawiązują współpracę z takimi instytucjami jak carVertical. Okazuje się jednak, że nie wszyscy są zadowoleni z tego nowego trendu.

**Co dealerzy zyskują na sprawdzaniu historii pojazdów?**

Mateusz Jessusek jest prezesem Kupauto24.de, platformy oferującej używane samochody dostępne na rynkach niemieckim i polskim. Jego firma w ciągu ostatnich trzech lat sprzedała łącznie blisko 1000 aut, a ostatnio dołączyła do grona przedsiębiorstw wykorzystujących sprawdzanie historii pojazdów do poprawy swojej reputacji i efektywności.

Mateusz Jessusek potwierdza, że współpraca z carVertical diametralnie zmieniła zasady obrotu samochodami w jego firmie: *„Mogę porównać ten rok z czterema poprzednimi latami, w których sprzedawaliśmy pojazdy bez korzystania z raportów historii pojazdów. Dawniej, kiedy znajdowaliśmy interesujący samochód w ogłoszeniach, wysyłaliśmy naszego pracownika na oględziny. Teraz, kiedy współpracujemy z carVertical, zaczynamy od zdalnego sprawdzenia numeru VIN. Jeśli raport wykazuje znaczne uszkodzenia lub cofanie licznika to rezygnujemy z oględzin i nie tracimy cennego czasu na dany egzemplarz”.*

Współpraca z carVertical pozwala zatem nie tylko oferować klientom sprawdzone samochody, ale także oszczędzać czas i pieniądze na etapie ich pozyskiwania. *„Na każdy sprzedawany przez nas pojazd udzielamy rocznej gwarancji, ponieważ mamy pewność, że to naprawdę dobry egzemplarz. To przekonanie jest kolejną zaletą wynikającą ze współpracy z carVertical. Oczywiście – jeśli mimo wszystko coś się wydarzy z używanym autem - klient może nam to zgłosić, a my rozwiązujemy problem”* - wyjaśnia Mateusz Jessusek.

**Międzynarodowy obrót samochodami utrudnia śledzenie ich historii**

Wiele samochodów rozpoczyna swoją historię w jednym kraju, a później kontynuuje ją w innym. W Europie „migrują” z zachodu do Europy Centralnej, a później na wschód. Kiedy auta używane są sprzedawane między poszczególnymi krajami, trudno jest prześledzić ich historię. Większość krajów nie wymienia między sobą danych o pojazdach. Oznacza to, że jakiś pojazd może ulec poważnym uszkodzeniom w Niemczech lub we Włoszech, a do Polski trafi już jako bezwypadkowy. Trudno się zatem dziwić, że kupujący auta używane w Polsce znajdują się w trudnym położeniu. Na szczęście mogą skorzystać z pomocy takich firm jak carVertical i sprawdzić historię pojazdu zawierającą międzynarodowe dane. *„Kiedyś nie było możliwości sprawdzenia historii pojazdu za pomocą zaledwie kilku kliknięć. Obecnie mamy taką możliwość i dzięki niej rynek staje się bardziej przejrzysty"* - mówi Mateusz Jessusek.

**Transparentność nie będzie ani łatwa, ani tania…**

Niektórzy dealerzy aut używanych nadal „nie interesują się” przeszłością oferowanych egzemplarzy i robią to celowo. Chodzi oczywiście o pozyskiwanie z rynku najtańszych ofert i - pomimo dodania odpowiedniej marży - oferowania klientom samochodów we wciąż okazyjnych cenach.

*„Powiedzmy, że do sprzedaży wystawiono dwa pojazdy, które na pierwszy rzut oka wyglądają identycznie i mają taki sam przebieg. Jeden kosztuje10 000 EUR, a drugi - 13 000 EUR. Kupujący często wybierze tańszy samochód, nie wiedząc, że ma on cofnięty licznik, był kilkukrotnie uszkodzony i miał znacznie więcej użytkowników”* – zauważa Jessusek.

Kupujący bardzo często nie zdają sobie sprawy, że w końcowym rozrachunku koszty serwisowania tańszego egzemplarza w gorszym stanie przewyższą „oszczędności” poczynione w chwili zakupu. Tak naprawdę wybór droższego pojazdu z pełną historią serwisową na ogół ostatecznie wychodzi taniej. *„Aby uzdrowić polski rynek aut używanych potrzebujemy zmian w mentalności nie tylko osób handlujących autami, ale także samych kupujących. Wzrost popytu na pewne, sprawdzone samochody i spadek zainteresowania autami bez transparentnej przeszłości to klucz do ogólnej poprawy jakości aut używanych eksploatowanych na polskich drogach"* - dodaje Mateusz Jessusek.

**Nie wszystkim opłaca się być uczciwym**

*„Z naszej perspektywy firmy weryfikujące historię aut używanych są bardzo pomocne, ułatwiają nam pracę i redukują koszty pozyskiwania sprawdzonych aut”* - mówi Mateusz Jessusek. Niestety, ten punkt widzenia nie jest podzielany przez wszystkich dealerów aut używanych. Co więcej - dla tych mniej uczciwych, możliwość sprawdzenia historii samochodu jest prawdziwym problemem. Im więcej kupujących weryfikuje historię pojazdu na podstawie numeru VIN, tym trudniej handluje się wadliwymi pojazdami, co oczywiście przekłada się na spadek zysków.

*„Mamy nadzieję, że wzrost zainteresowania pojazdami z transparentną przeszłością i spadek popytu na samochody bez jawnej historii wymuszą pewne rynkowe zmiany i dealerzy aut używanych sami przejdą na „jasną stronę”. Będziemy tam, aby im w tym pomóc, gdy tak się stanie”* – podsumowuje Matas Buzelis, szef działu komunikacji carVertical.