

NU METEEN – DE KLANTENBINDING VERDER VERSTERKEN!

Luc Baetens (Directeur Benelux)

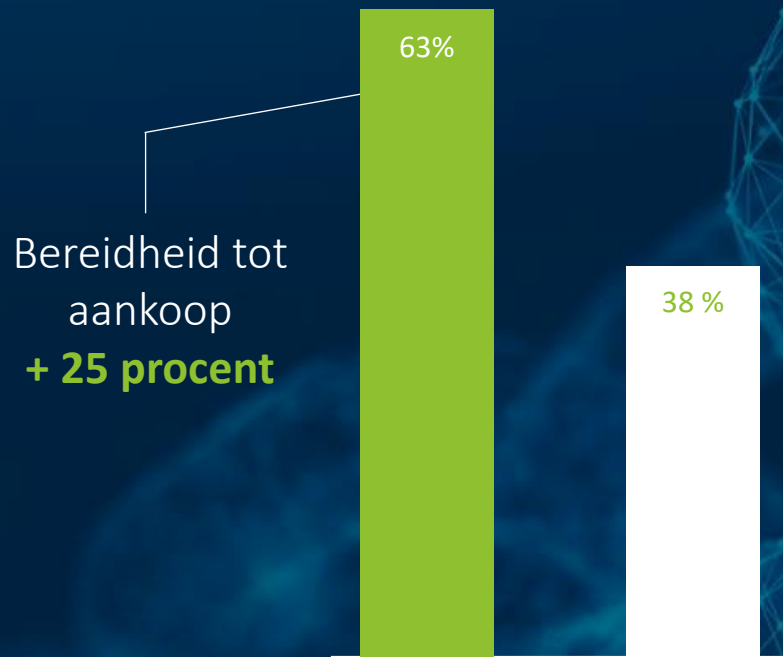


VERLENGDE GARANTIE NW: MEER VERKOOPKANSEN EN GROTERE GETROUWHEID AAN WERKPLAATS

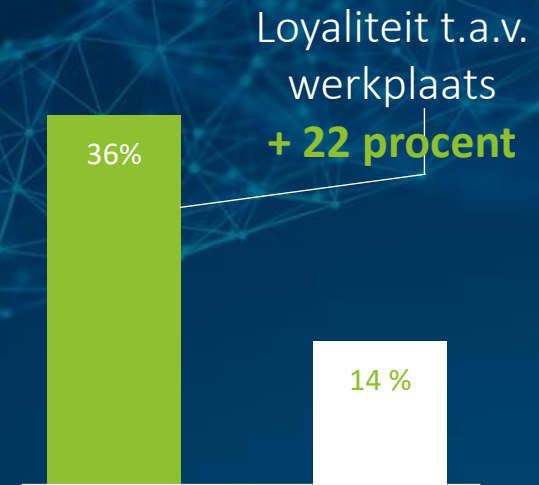


DE GARANTIE VOOR OCCASIONS: DE TURBO ACHTER BEREIDHEID TOT AANKOOP EN BINDING AAN DE WERKPLAATS

Waarschijnlijkheid van aankoop
(potentiële autokopers)



Werkplaatsbinding
(geïnteresseerden + kopers)



De garantie voor occasions...

- ... voorgesteld
- ... niet voorgesteld



GARANTIES ALS SUCCESSFACITOR

Verhogen de kans dat tot
aankoop van het voertuig
wordt overgegaan.

Garanties niet actief
voorstellen = oorzaak
onbenut potentieel en lost
deals.

Bieden een beschermd
gevoel.

Verhogen de populariteit van
de dealer en de
loyaliteit t.a.v. de werkplaats.



PRAKTISCHE AANBEVELINGEN

Hoog slaagpercentage bij
automatisch voorstellen
van de garantie.

Vermijd lost deals!

Trendy lange
garantieperioden:
Gegarandeerde
klantenbinding op lange termijn.

**Los de
verwachtingen van
klanten in:**

Stel meteen bij autoverkoop een
garantie voor.

Geen terughoudendheid,
de garantie heeft
een positief imago!

**Ver kies bij
onderhandelingen garanties
boven kortingen:**

- Minder onderhandelingen
achteraf
- Betere klantenbinding

**Imago- en
winstfactor garantie:**

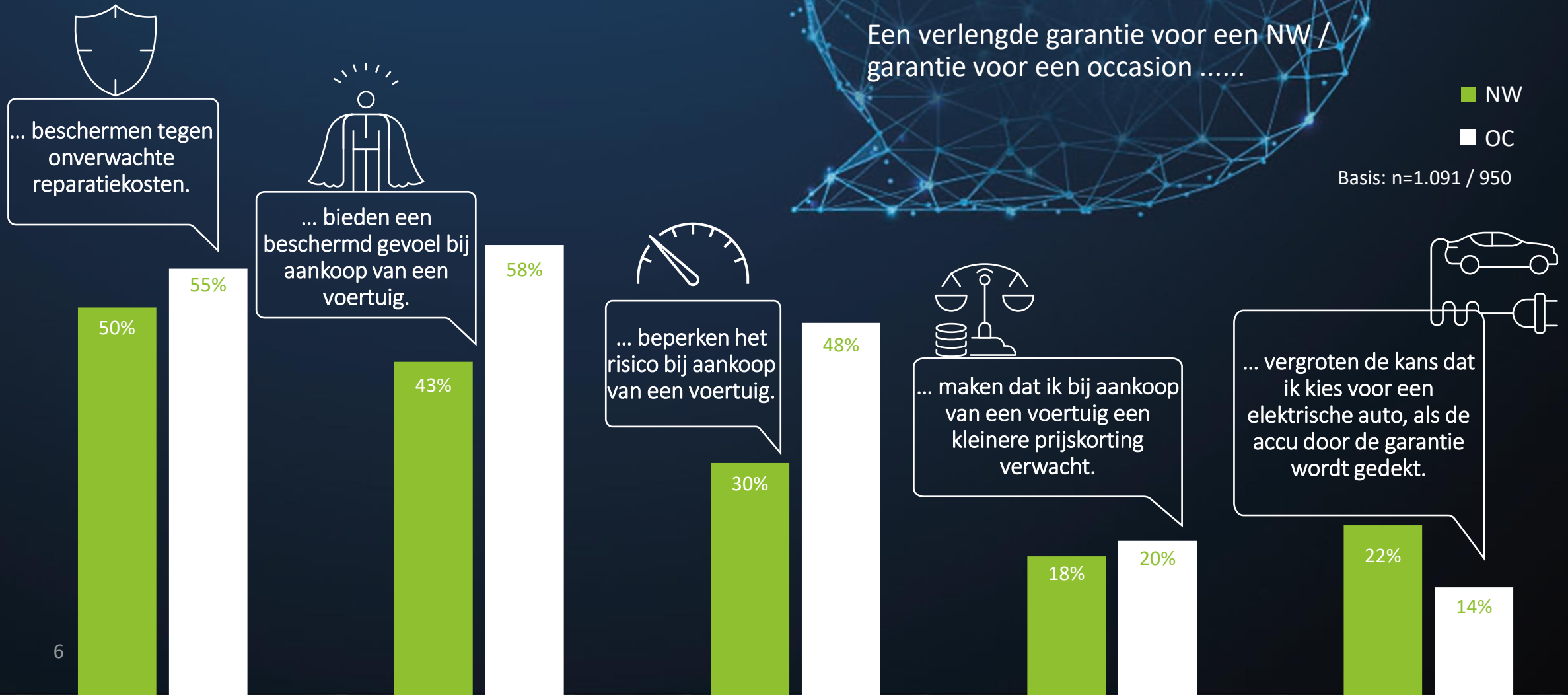
- Staat voor kwaliteit en
zekerheid.
- Versterkt positief imago en
benuttingsgraad werkplaats.



WAT DENKT DE KLANT OVER GARANTIES?

Garanties roepen een positief beeld op.

Een verlengde garantie voor een NW /
garantie voor een occasion



WAAR HECHT DE KLANT BELANG AAN?

Lange looptijden
zijn trendy.



Meer dan de helft van de kopers verkiest **langere looptijden**, (vb. een looptijd van de garantie die de volledige duur van de financiering dekt).



Korte looptijden (vb. een jaar) vallen bij slechts een minderheid in de smaak.



■ NW
■ OC

WAAR HECHT DE KLANT BELANG AAN?

Voorkeur voor het afsluiten van de garantie bij aankoop van de auto.



De meeste klanten willen de garantie **bij aankoop van een auto** bij de dealer afsluiten.



Toch is nog 8 procent van de klanten bereid om de garantie nadien, **online of via de app** af te sluiten.



■ NW
■ OC

WAAR HECHT DE KLANT BELANG AAN?

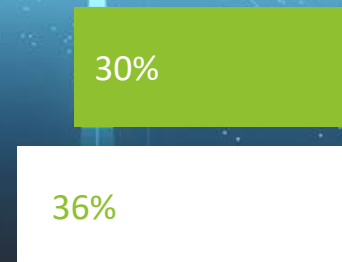
Liefst
volledige dekking.



Duidelijke voorkeur
voor **garanties die
alle componenten
dekken.**



Maar ook dekking van de
**voornaamste
componenten**, vb. as,
motor, versnellingsbak.

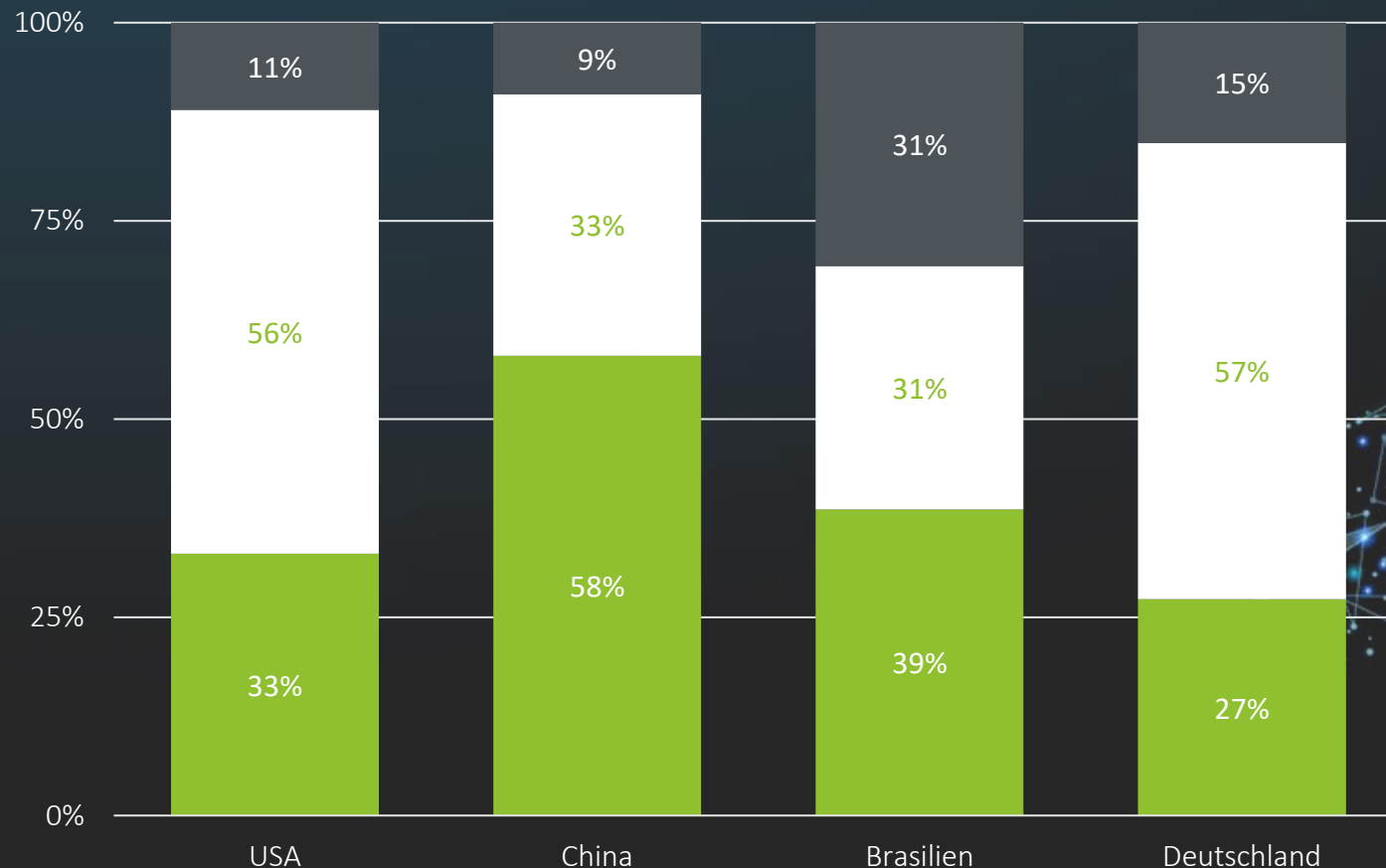


■ NW
■ OC

KLANTENGEDRAG

Toegenomen aankoopintenties

27 % van de ondervraagden in Duitsland stelt dat hun aankoopintenties door de pandemie toenamen.



- Koopintenties zijn toegenomen
- Koopintenties bleven ongewijzigd
- Koopintenties zijn gedaald

KLANTENGEDRAG

In Duitsland steeg het aandeel ondervraagden dat in de komende 12 maanden de aankoop van een eigen auto overweegt sinds april van **25 % naar 39 %**, en wereldwijd van 35 naar 46 procent.

Pandemie versterkt waardering voor eigen auto.

87 % van de consumenten wereldwijd verkiest het bezit van een eigen wagen. Bij uitbraak van de pandemie was dat slechts 57 %.

PERTINENTE NOOD AAN ZEKERHEID

573 EURO

Gemiddelde kosten voor de
reparatie van een schadegeval
in 2020



Brandstofsysteem (incl. turbolader) **19.7%**

Elektrische installatie **18.3%**

Motor **10.7%**

Elektrische accessoires **10.3%**

Koelsysteem **8.6%**

Airconditioning **7.7%**

Versnellings-
bak **5.6%**

Uitlaat **3.6%**

Transmissie **3.5%**

Remsysteem **3.2%**

SCHADEFREQUENTIE OCCASIONS

Bron: CG analyse van meer dan 1 miljoen garanties voor nieuwe wagens en occasions.

**HARTELIJK DANK VOOR UW
AANDACHT EN SUCCES!**



09.07.2021