

Para profissionais de usados.

Sabia que..? N°1 O futuro do Retalho Automóvel

Ao longo da última década o mundo mudou.

Estamos a falar de forças disruptivas que obrigam a transformações em todos os negócios, incluindo as vendas de veículos usados.

Tudo e todos tornaram-se interligados. Os clientes têm smartphones carregados com aplicações que lhes permitem verificar os preços, comparar ofertas de serviços, ler opiniões e verificar com os amigos ao mesmo tempo que examinam as suas ofertas e as dos seus concorrentes.

Quer os consumidores quer as empresas, pesquisam, conectam-se e compram online através dos seus smartphones sem sequer pensar duas vezes.



A compra de um carro hoje.

Sabia que a geração nascida após 1980 não se sente confortável a: Negociar preços de compra e regatear um bom valor para a sua retoma – 65% preferem comprar um carro sem negociarem com o vendedor.

Realizar várias visitas a stands de venda – 57% dos compradores visitam outros stands à procura de melhor preço.

Há um crescente conjunto de evidências em como a internet em geral e canais específicos, como sites de carros usados classificados, mudaram e continuarão a mudar os padrões de pesquisa e de compra no negócio de carros usados.