



Jasná koncepce přináší ovoce

Lidé, kteří navštíví nový showroom v Praze 4 – Modřanech, se mohou s panem Josefem Němcem, ředitelem této pobočky AUTO PLACE, setkat a pohovořit osobně.

Firma Auto Place měla v České republice velice rychlý a úspěšný rozjezd. Jak se vám to podařilo?

Je to především naprosto jasnou koncepcí, která byla nastavena vedením společnosti API. Našli jsme velkou mezeru na trhu v oblasti prodeje automobilů. Do této doby měl zákazník pouze dvě možnosti, jak zakoupit vůz. Buď nový, nebo ojetý z autobazaru. (K referenčním nebo předváděcím vozům za výhodnou cenu se dostane opravdu málokdo.)

Ne každý si může dovolit pořídit vůz nový, a na druhou stranu lidé po zkušenostech, které doposud nabyli, mají velmi často obavy zakoupit vůz v bazaru.

My jsme přišli s koncepcí, jak prodávat kvalitní zánovní vozy za cenu srovnatelnou s konkurencí z autobazarů, navíc v prostředí shodném s dealery nových vozů.

Chceme, aby se zákazník u nás cítil dobře, aby měl nadstandardní péči, aby si auto mohl prohlédnout v showroomu a měl k nahlédnutí veškerou dokumentaci. My nabízíme pouze vozy, které splňují nejvyšší normy kvality. Každý vůz v nabídce je po prvním majiteli, nehavaraný, má servisní knížku a pravidelný servis u autorizovaných prodejců. Vozy v nabídce dovažujeme převážně ze Švýcarska, kde máme jis-

totu, že byly provozovány na kvalitních komunikacích. Výběr vozů provádějí naši vyškolení technici, kteří ručí za kvalitu a vysokou jakost. Prodejci Auto Place seznámí každého zákazníka s historií vozu.

Za kvalitou našich vozů si stojíme, proto jako jediní v ČR poskytujeme každému řidiči, který si u nás vůz zakoupí, roční záruku s termíny a podmínkami, které plně odpovídají novým vozům.

V poslední době se ve všech pádech hovoří o ekonomické krizi. Dotklo se to nějak i vaší firmy?

Samozřejmě se to dotklo i naší firmy – zákazníci jsou dnes opatrnější, vybírají pečlivěji než kdy předtím, a to vede k vyšší konkurenci. Zákazník na tom ale v důsledku jenom získá, neboť zvýšení konkurence by mělo vést ke zkvalitnění služeb a snížení cen. Tím se řídíme i my. Snažíme se co nejvíce zkvalitňovat a rozšiřovat naše služby, potenciálním zákazníkům poskytujeme maximální informační servis a nebráníme se ani předvádění vozů a konzultacím přímo ve firmách či u soukromníků. Tím samozřejmě šetříme čas a peníze našich klientů. Také rozšiřujeme síť našich prodejních míst, abychom zákazníkům byli co možná nejvíce nablízku.

Některé vlády, např. Německo, Francie atd., začaly podporovat svůj automobilový průmysl... Co říkáte na tzv. „šrotovné“?

Já myslím, že je to správné, a to nejen z důvodu podpory automobilového průmyslu, ale hlavně z důvodu bezpečnosti na silnicích. Když se podíváme, jaká auta ještě jezdí na našich silnicích, mnohdy se nestačíme divit, jak je možné, že prošla technickou kontrolou. Přitom u nás dnes lze koupit kvalitní ojeté auto, které vám bude sloužit mnoho let a bez problémů, a to za cenu půlročního platu.

Chystáte nějaké akční slevy?

S cenami se přizpůsobujeme aktuální situaci, snažíme se, aby naše vozy měly nejnižší cenu u srovnatelných vozidel na trhu. Když k tomu připočítáme investici do předprodejněho servisu, roční záruku s asistenčními službami a slevy při našem financování, dá se říct, že naše ceny jsou akční již nyní.

Jak je to u vás s leasingem a pojištěním?

Spolupracujeme s největšími finančními společnostmi na trhu, úvěr, leasing či pojištění jsme schopni zařídit během několika desítek minut přímo na pobočce. Snažíme se každému zákazníkovi nastavit splátky tak, aby odpovídaly jeho možnostem a rozpočtu. Dále nabízíme zákazníkům dlouhodobý pronájem, obvykle na 2 roky. Jedná se o tzv. operativní leasing (tuto službu poskytujeme jako jediná firma obchodující s ojetými vozidly na území ČR). Tento druh dlouhodobého pronájmu je výhodný zejména pro podniky a živnostníky, jelikož celou splátku okamžitě odepíší jako náklad, ale co je ještě zajímavější, platí většinou mnohem nižší měsíční splátky, než kdyby si vzali vůz na klasický finanční leasing, jelikož v měsíčním poplatku splácí pouze údržbu vozu a pronájem. Důležité je, že neplatí žádnou akontaci a nemusí po dvou letech řešit prodej vozu. Jednoduše k nám přijdou vůz vrátit a dostanou nový za stejných finančních podmínek.

Rok 2009 bude u vás v něčem nový, nebo budete pokračovat v obchodní strategii z let minulých?

Samozřejmě chceme pokračovat ve stávající strategii, což v první řadě znamená, že budeme i nadále udržovat nadstandardní kvalitu při prodeji vozů. Dále budeme reagovat na poptávky zákazníků, a jak jsem již uvedl, chceme dále pracovat na zkvalitňování služeb.

Jedna z nejaktuálnějších novinek nás čeká během příštího měsíce, kdy budeme otevírat nový showroom v Praze 4 – Modřanech. Více informací naleznete na www.autoplace.cz.

Děkují za rozhovor

redakce

