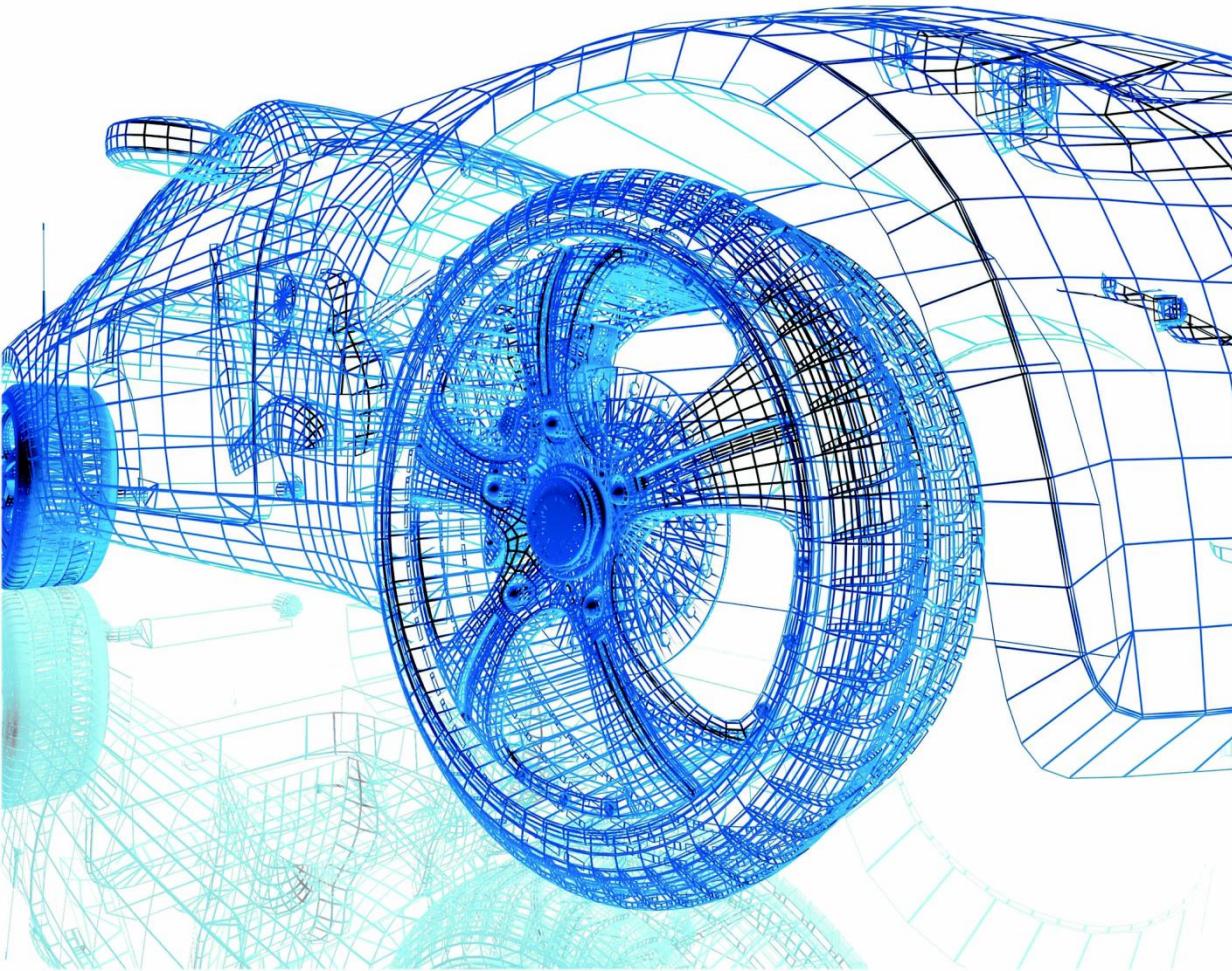


# La Posventa hoy



Tecnología,  
Conocimiento  
y Talento

XXVIII CONGRESO NACIONAL  
ANCERA 2015

MADRID 1 DE OCTUBRE



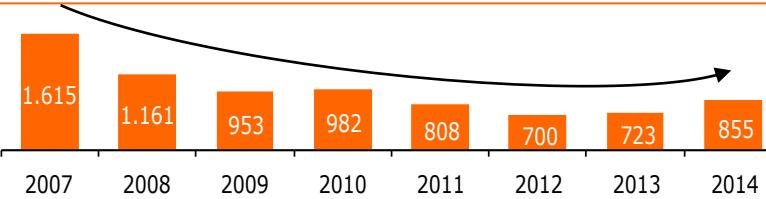
ANCERA

ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIANTES  
DE EQUIPOS, RECAMBIOS, NEUMÁTICOS  
Y ACCESORIOS DE AUTOMOCIÓN

# El entorno actual

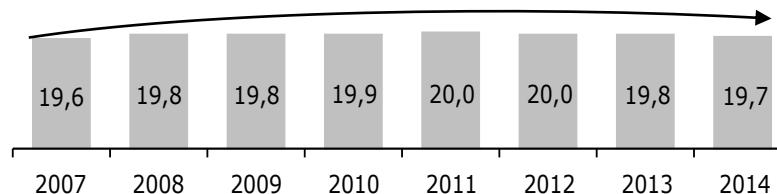
## ■ Cambio de tendencia desde el 2014

Matriculación  
(en miles)



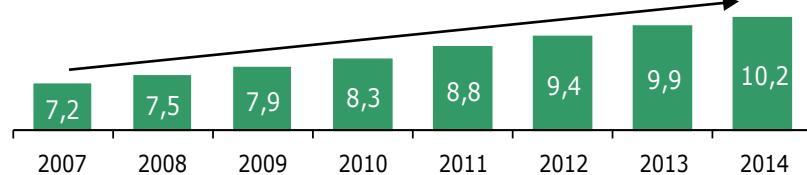
Crecimiento de la matriculación en los 2 últimos años

Parque  
(en millones)



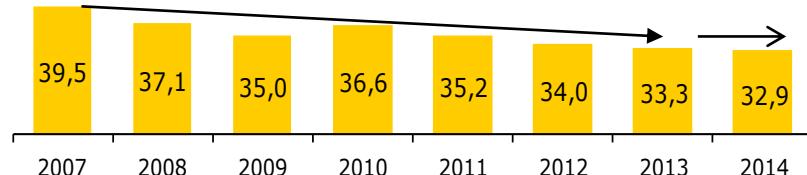
El parque está estabilizado en el entorno de los 20 millones

Edad media



La edad media del parque sigue creciendo

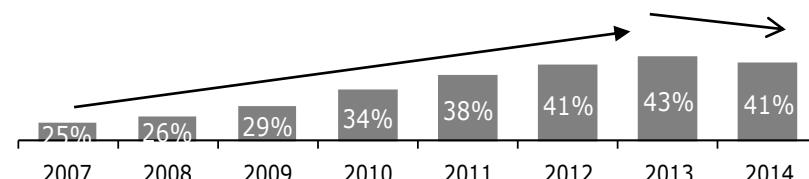
Número de entradas al taller  
(en millones)



El número de entradas al taller frena su caída en el último año

Sensibilización al precio

(3 Criterios de elección del lugar de reparación)

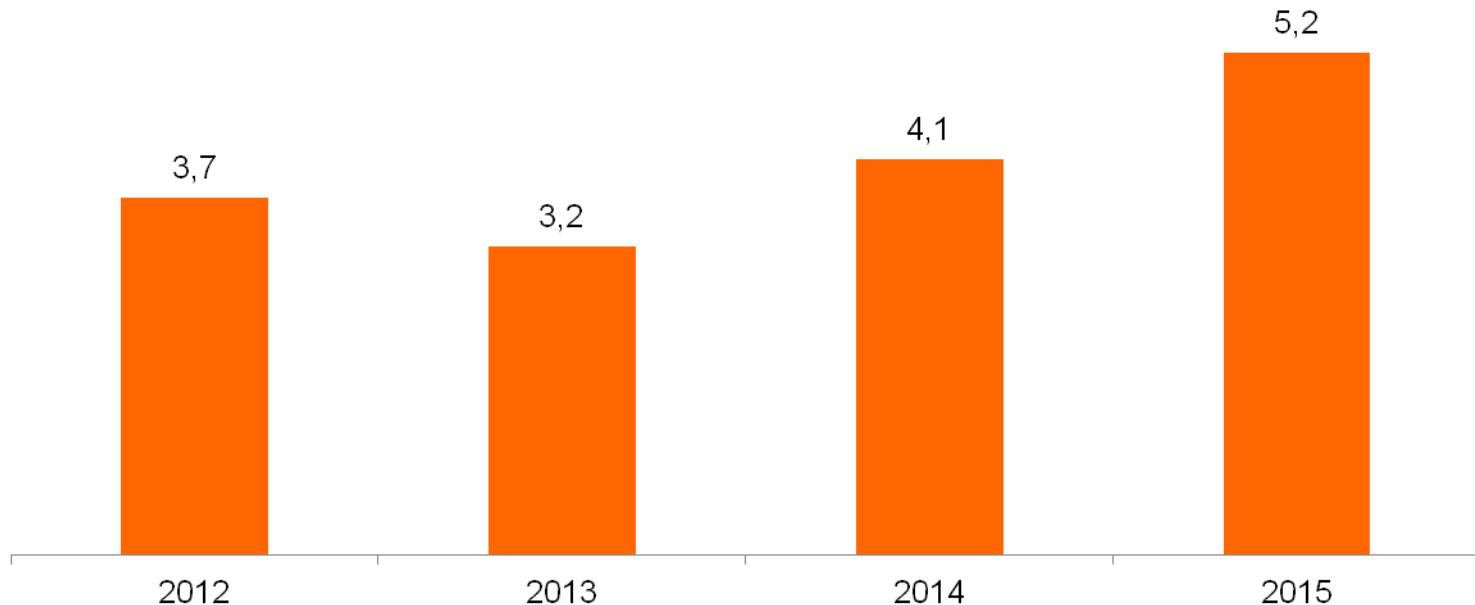


La importancia del precio para el conductor deja de crecer en el último año

# La distribución

- Movimientos en la concentración del negocio

Diferencias de nº de **empleados** entre las tiendas independientes y las agrupadas  
(Número empleados tiendas agrupadas - Número de empleados tiendas independientes)



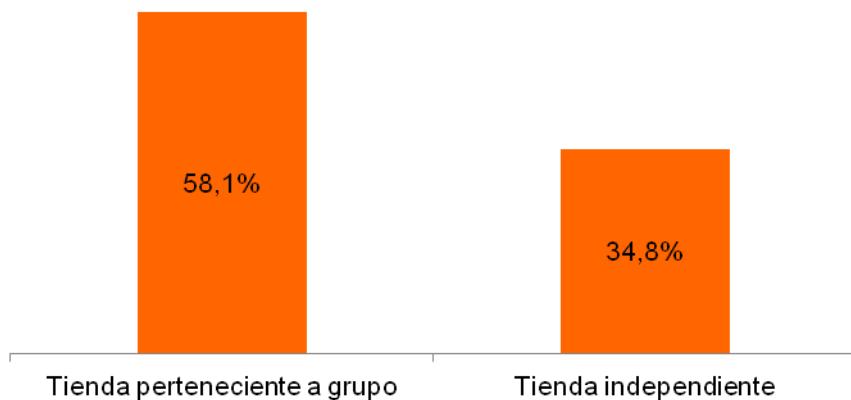
# La distribución

- Adecuación en los sistemas de recepción de pedidos

¿Tienen página web de venta de recambios a talleres?



% de tiendas con página web  
(según agrupación)

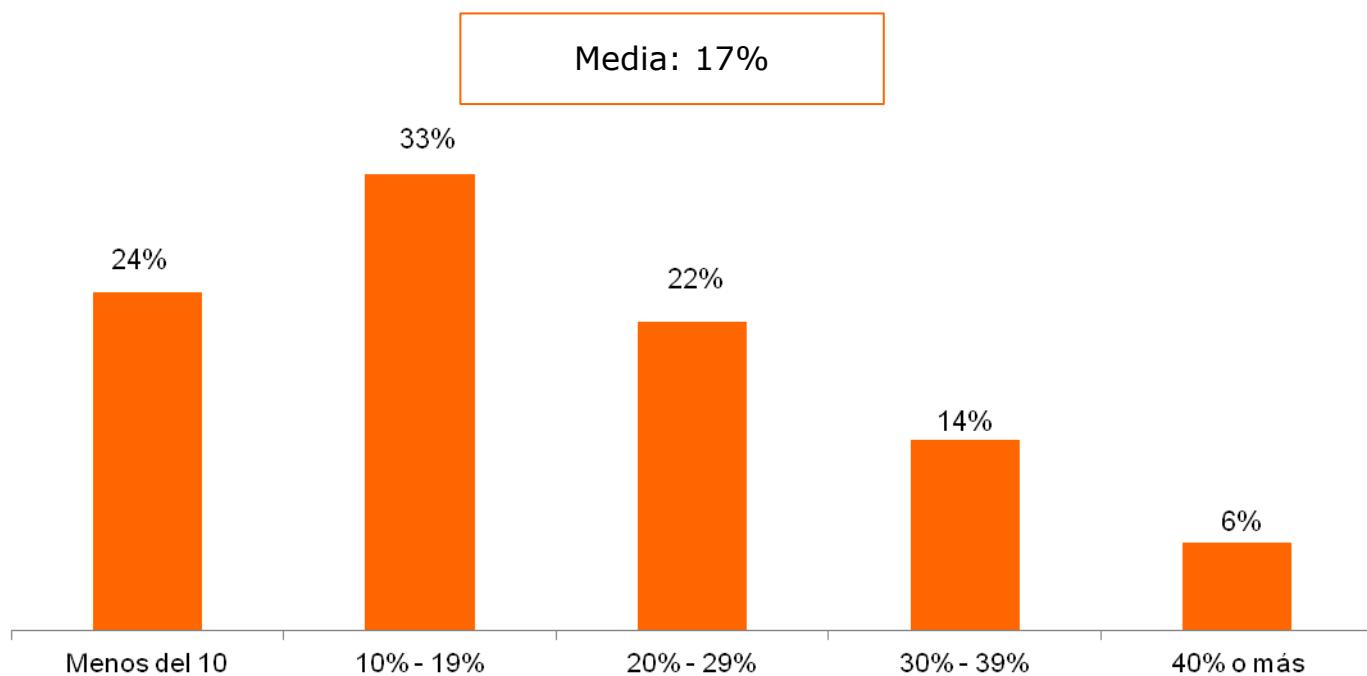


# La distribución

- Hoy aun internet esta lejos de ser el canal de recepción de pedidos por parte de las tiendas que tienen venta a talleres

¿Cuánto representa sobre su facturación la venta a talleres por internet?

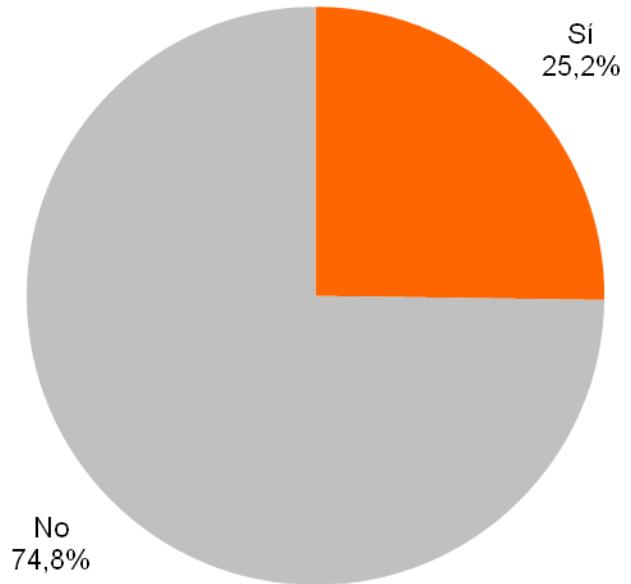
(Entre los que tienen venta vía web)



# La distribución

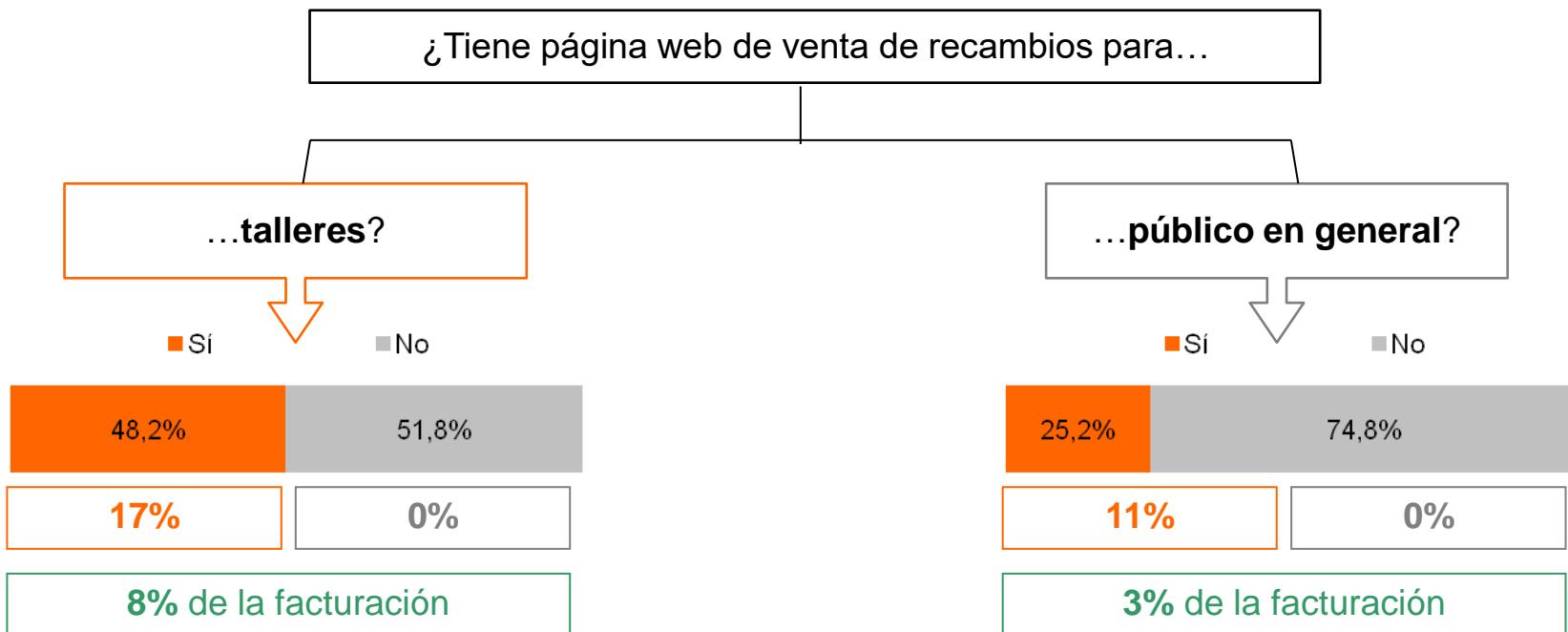
- Movimientos aun no consolidados en el mercado Español, frente a otros mercados del nuestro entorno

¿Tienen página web de venta de recambios **a público en general?**



# La distribución

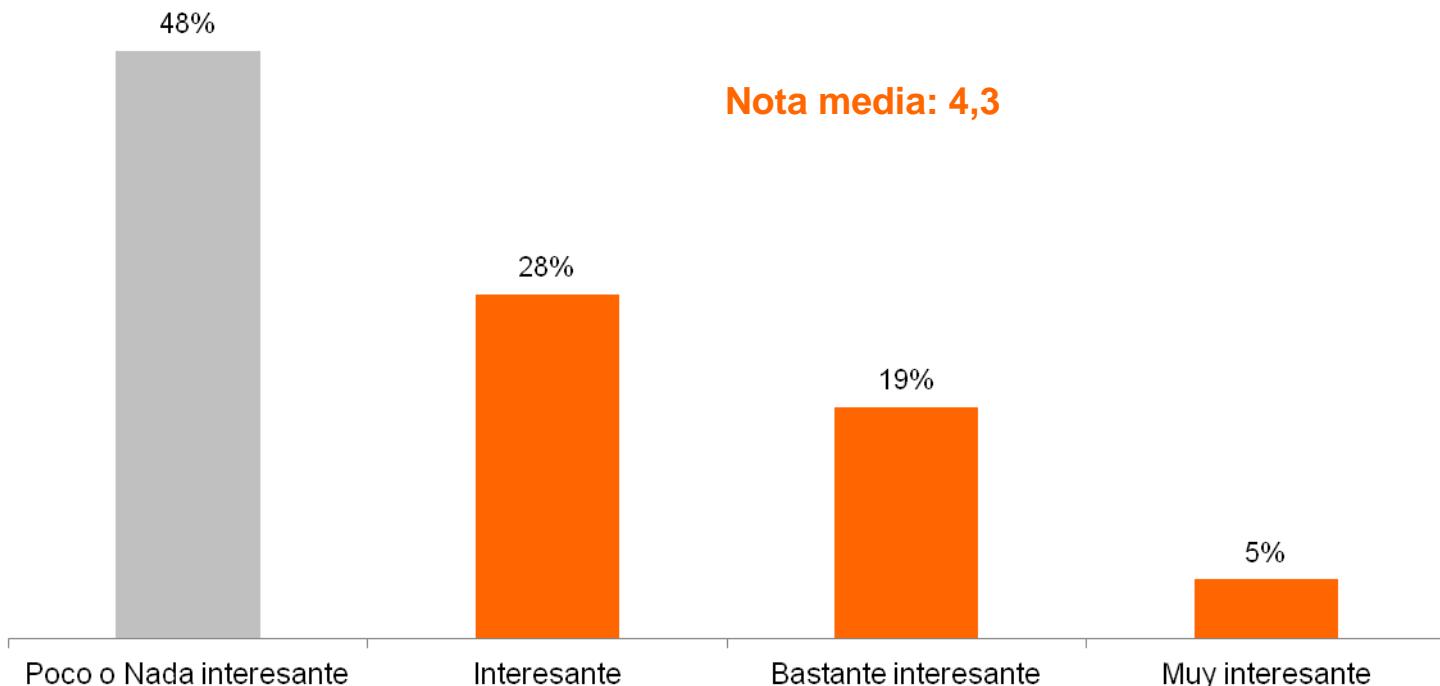
- El flujo que genera internet aun es bajo en España, bien sea por tallares o por los particulares



# La distribución

- Aun no se ve "entusiasmo" con alianzas con plataformas de venta por internet

¿Cómo de interesante le parece tener un acuerdo con una plataforma de venta por internet (Amazon, ebay, etc)?

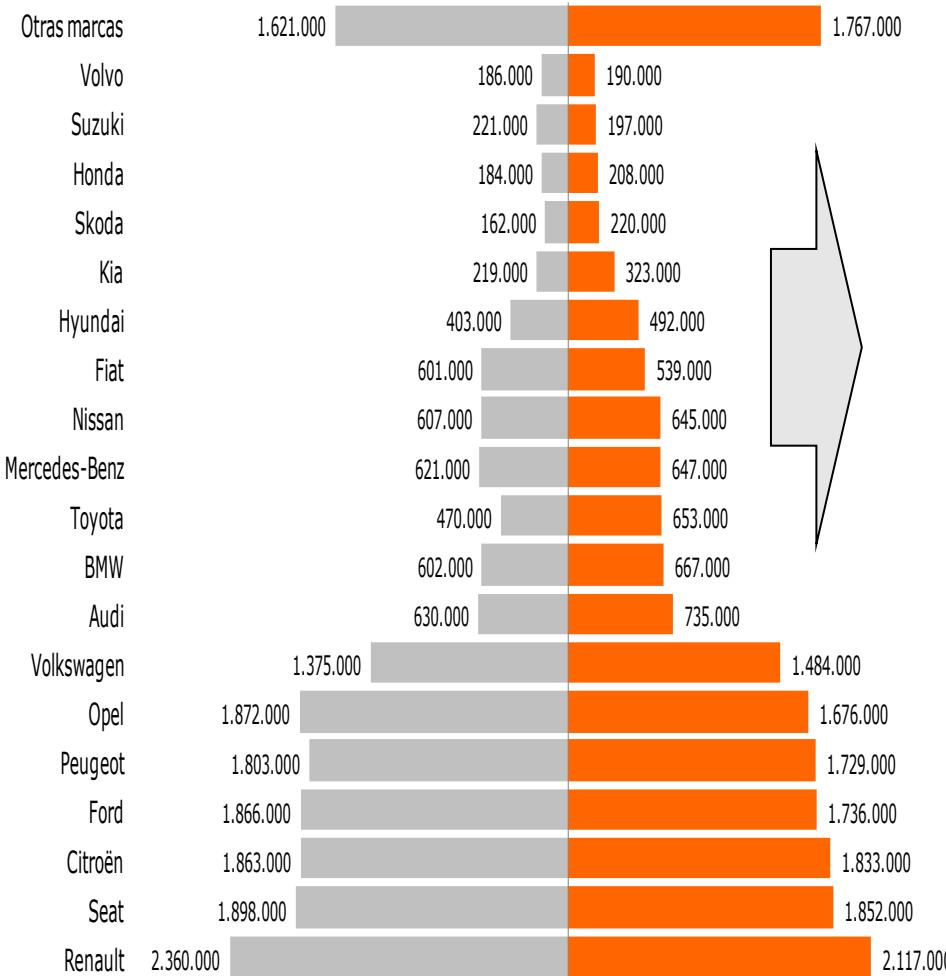


# La distribución

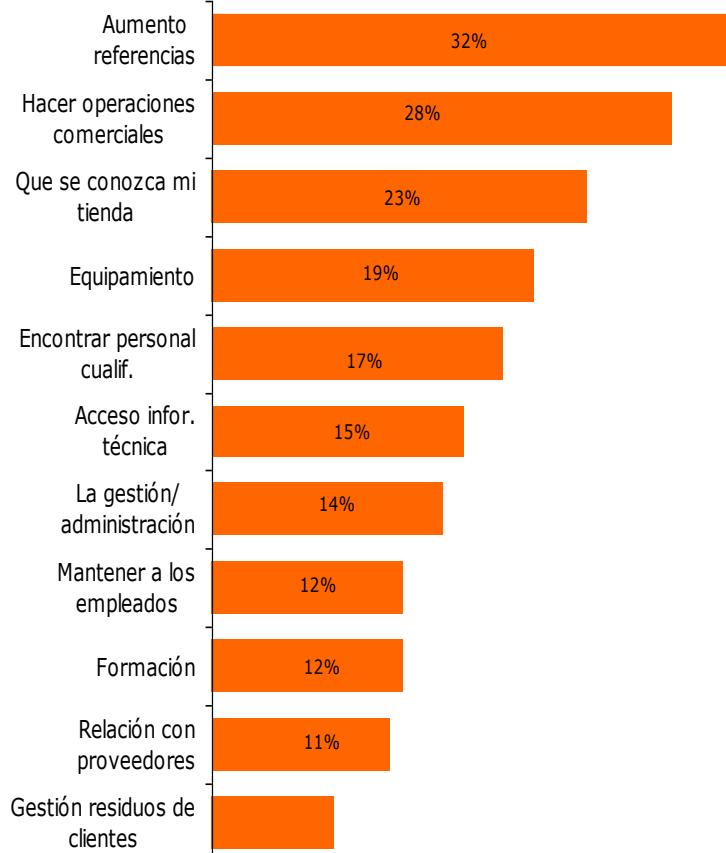
- La diversificación del parque se agudiza en los últimos años, lo que tiene una repercusión inmediata en los distribuidores

Parque por marca 2008

Parque por marca 2015



Dificultades de la distribución

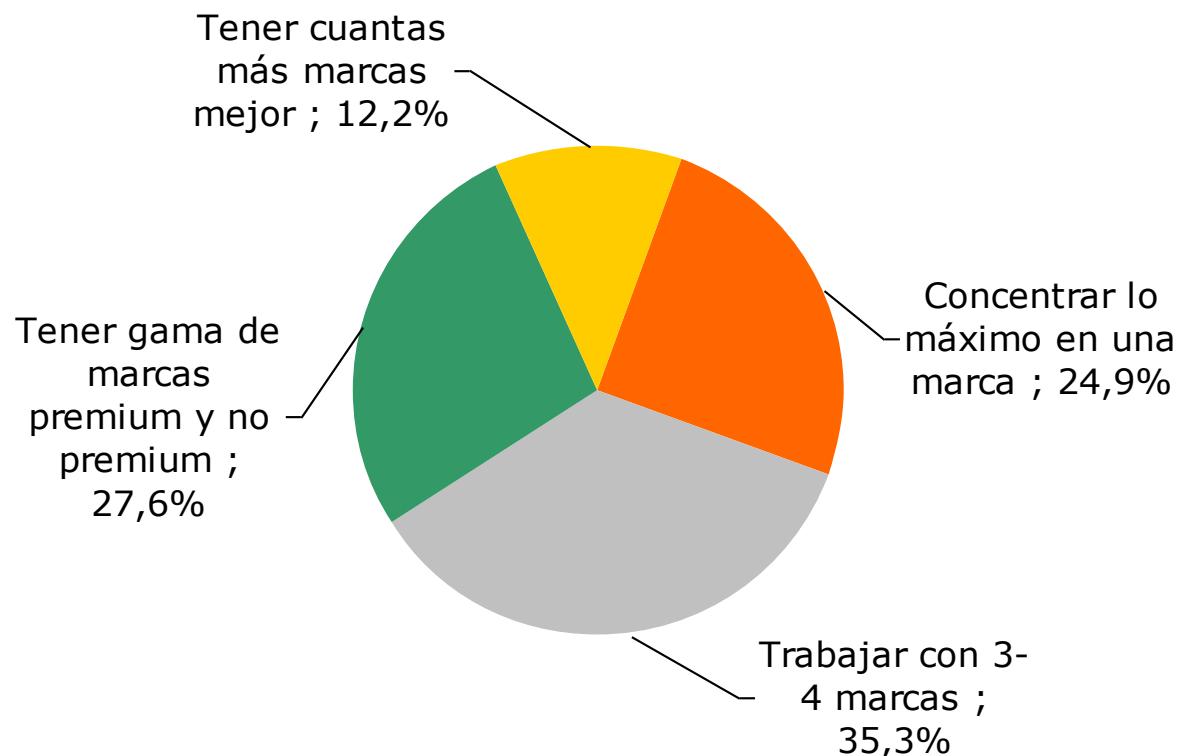


# La distribución

- Las estrategias en lo relativo a las marcas a trabajar, nos revela una gran diversificación de opiniones

Distribuidor / Tienda de recambios

*¿Cuál cree que es la mejor estrategia a seguir ahora a nivel de marcas en productos de alta rotación (pastillas, batería, aceite...)?*



# La distribución

- La logística y el servicio como bases estratégicas en España para los distribuidores

## Tienda agrupada

67% en stock

Plazo entrega : 1,9 horas

33% no stock

Plazo entrega: 3,6 horas



## Taller Mecánico Independiente

## Tienda Independiente

55% en stock

Plazo entrega : 1,3 horas

45% no stock

Plazo entrega: 3,0 horas



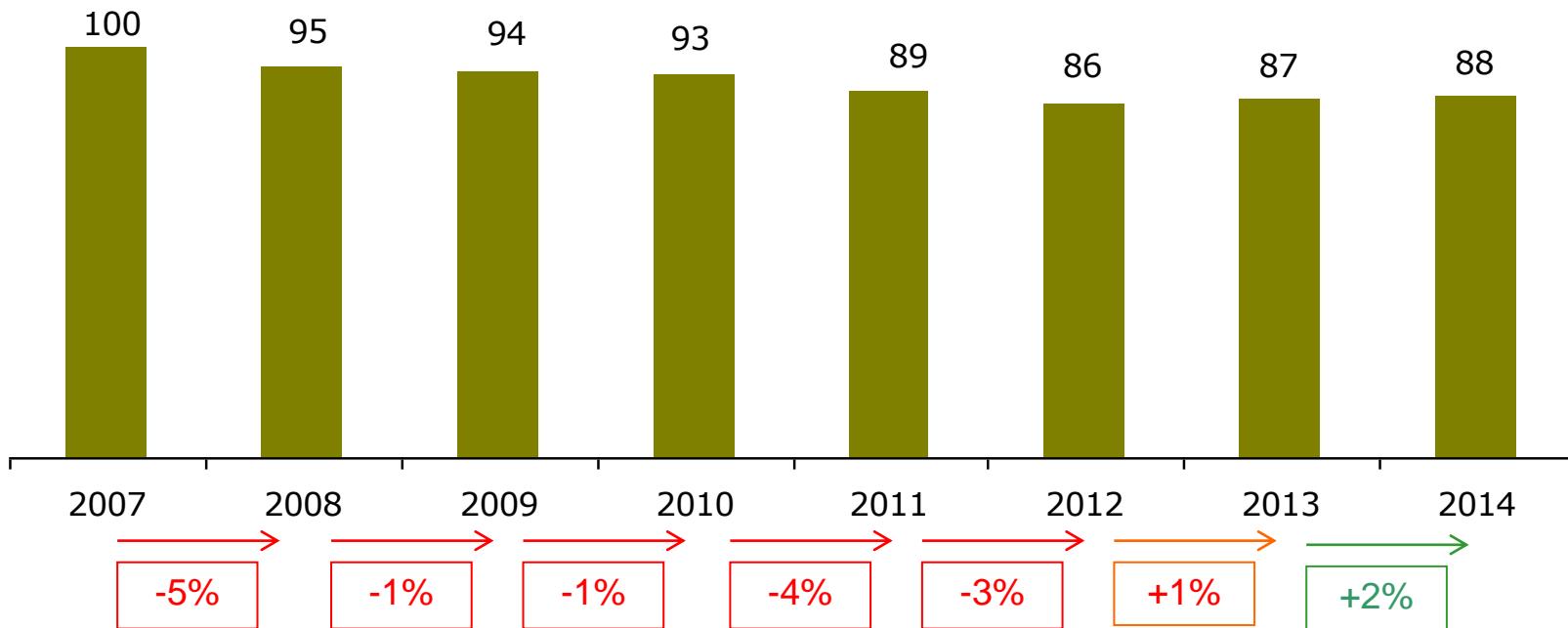
## Taller Mecánico Independiente



# La distribución

- Después de años continuados de bajada de stock por la bajada de actividad y reducción de inmovilizado, se observa una recuperación de los niveles

Distribuidor / Tienda de Recambios



# La distribución

- El gran protagonista sigue siendo el Conductor

Mas informado



Mas crítico



Mas exigente

Mas polarizado

Con coches  
mas complejos

Esperando un  
servicio 5\*

Con búsqueda  
de soluciones  
de movilidad

Con  
necesidades  
diferentes

# GRACIAS

XXVIII CONGRESO NACIONAL  
ANCERA 2015

MADRID 1 DE OCTUBRE

[www.ancera.org](http://www.ancera.org)

