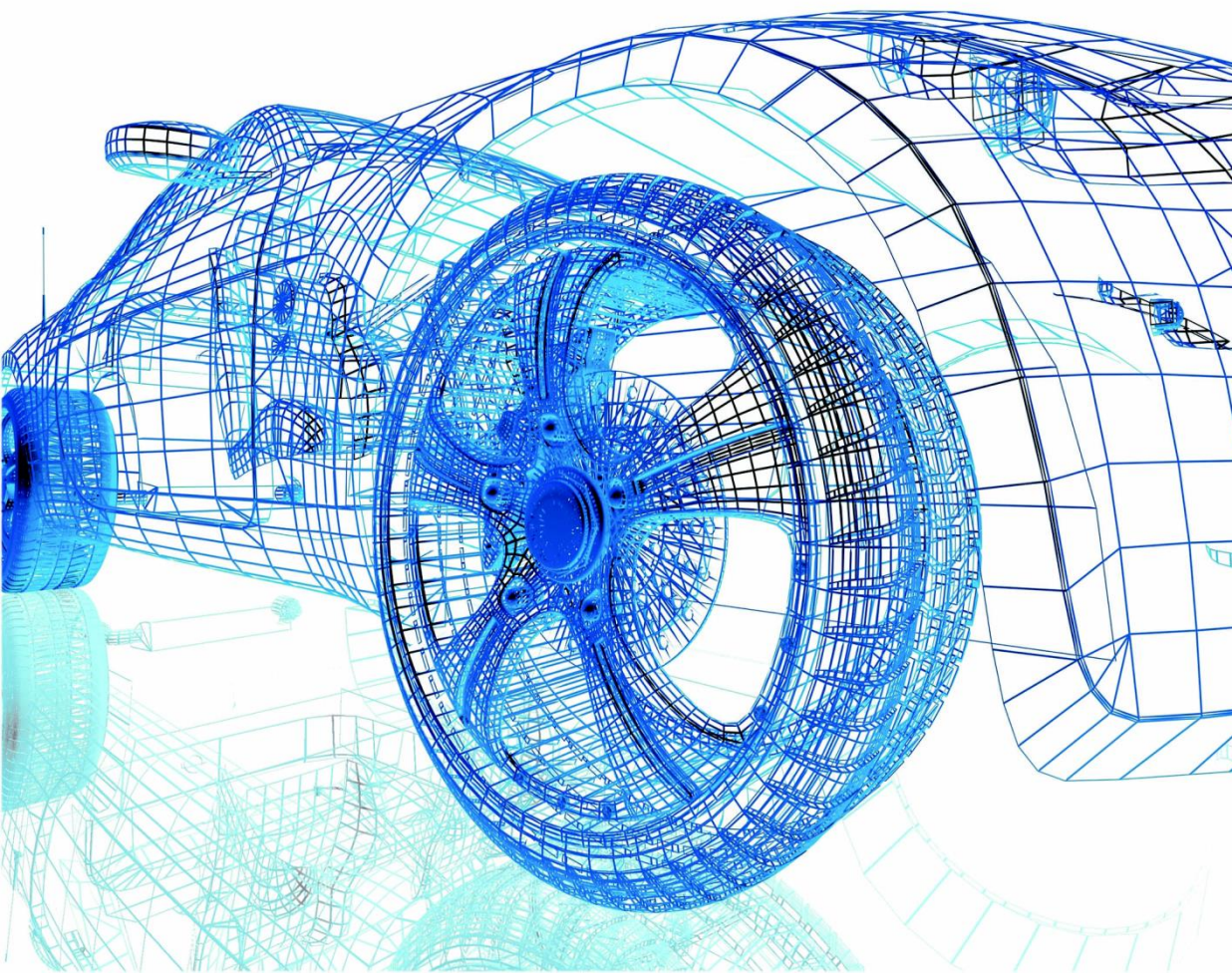


La Posventa hoy

Tecnología,
Conocimiento
y Talento

XXVIII CONGRESO NACIONAL
ANCERA 2015

MADRID 1 DE OCTUBRE

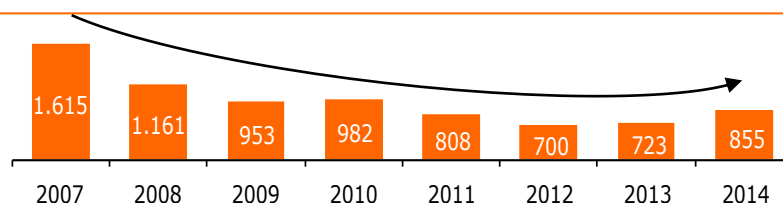


ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIANTES
DE EQUIPOS, RECAMBIOS, NEUMÁTICOS
Y ACCESORIOS DE AUTOMOCIÓN

El entorno actual

■ Cambio de tendencia desde el 2014

Matriculación
(en miles)



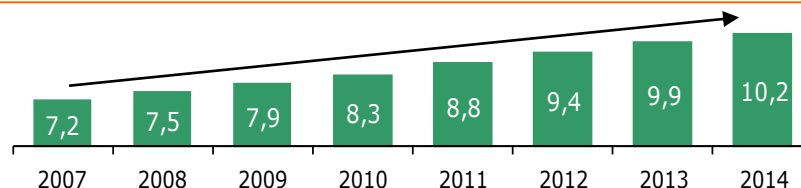
Crecimiento de la matriculación en los 2 últimos años

Parque
(en millones)



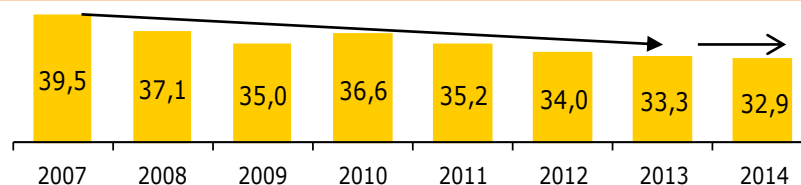
El parque está estabilizado en el entorno de los 20 millones

Edad media



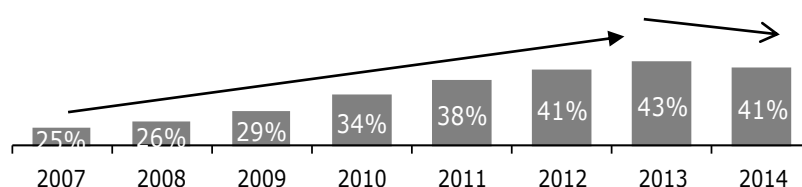
La edad media del parque sigue creciendo

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)

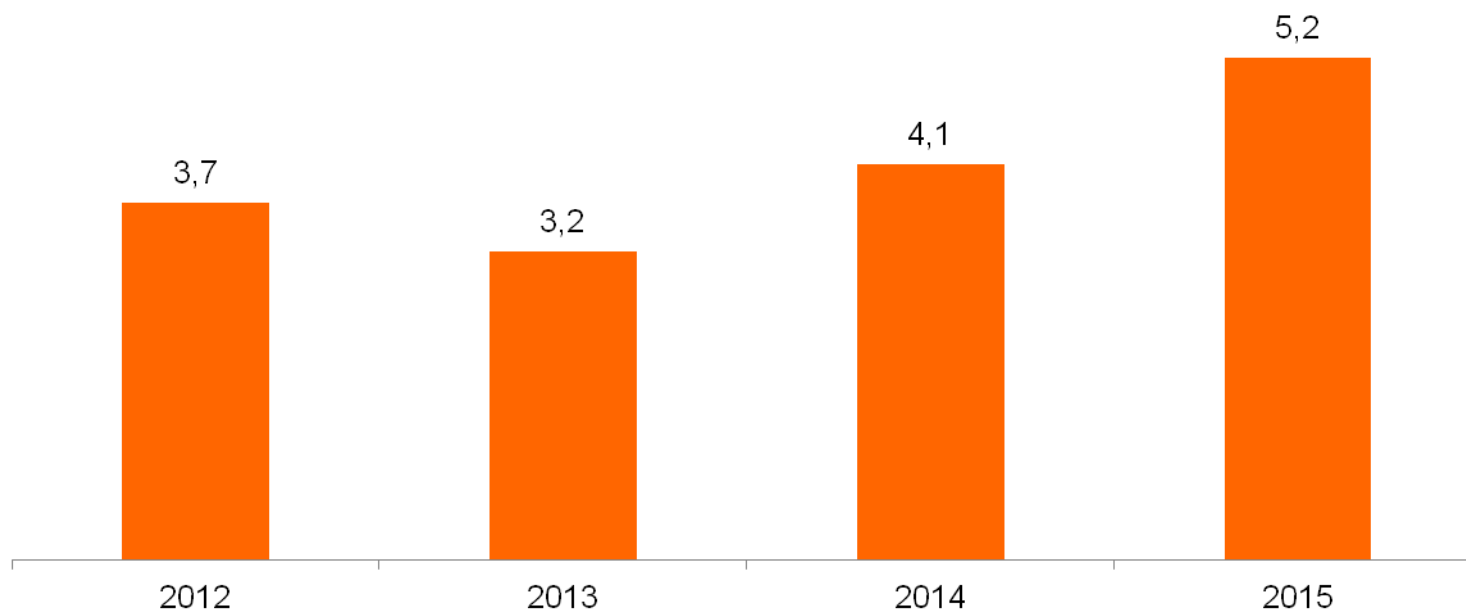


La importancia del precio para el conductor deja de crecer en el último año

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)



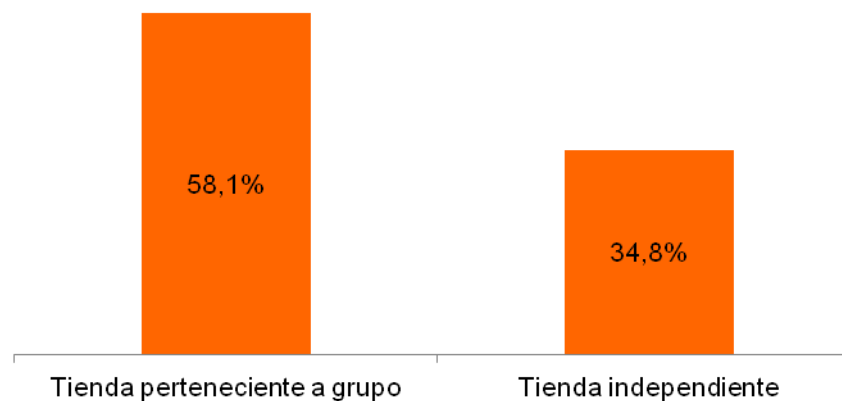
La distribución

- Adecuación en los sistemas de recepción de pedidos

¿Tienen página web de venta de recambios a talleres?



% de tiendas con página web
(según agrupación)

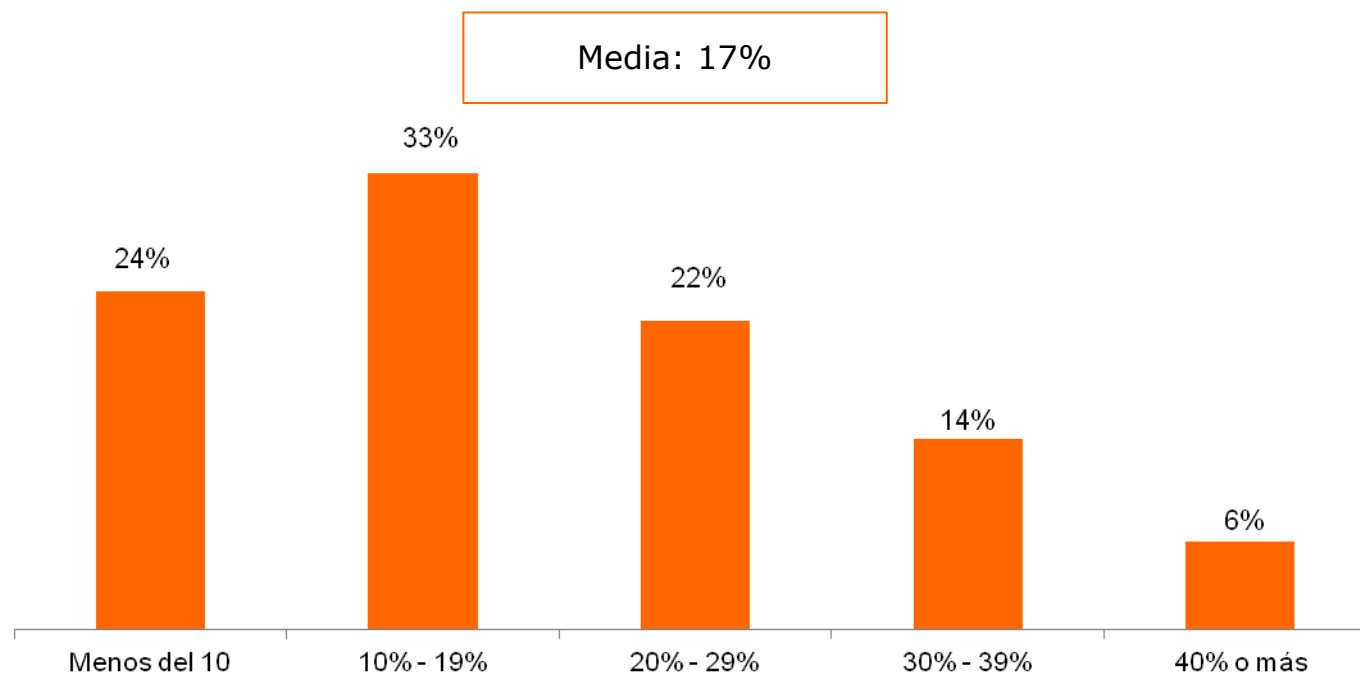


La distribución

- 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)

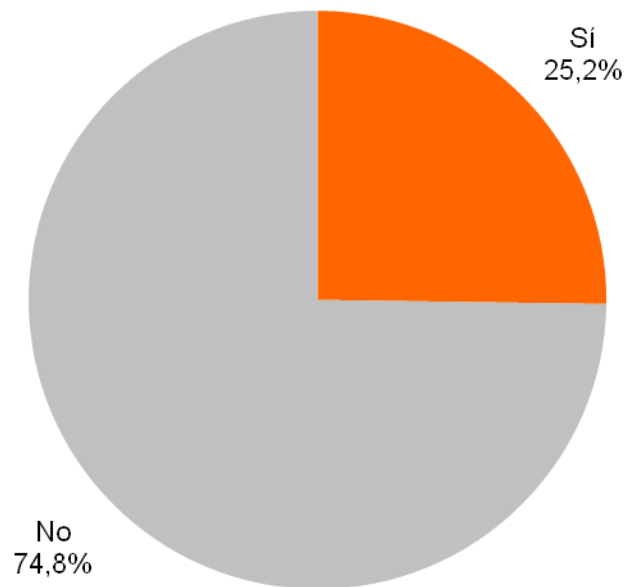


www.ancera.org

La distribución

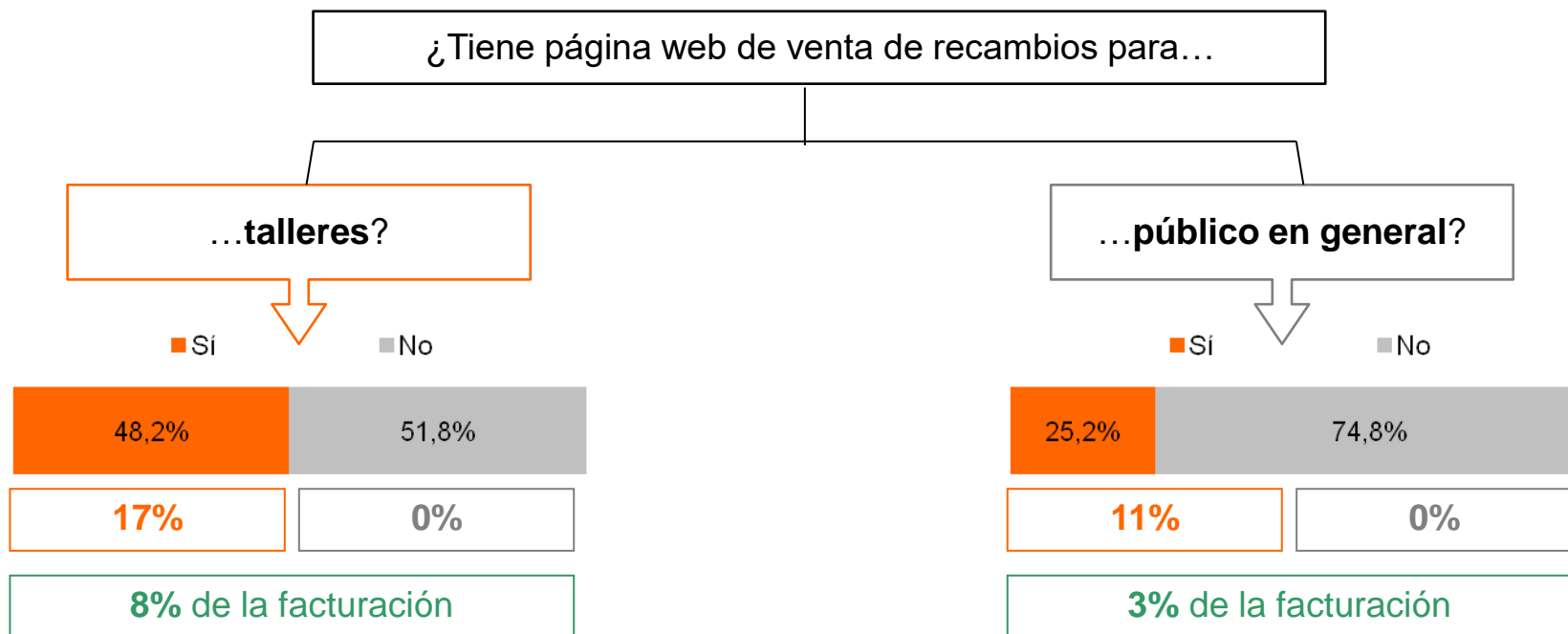
- Movimientos aun no consolidados en el mercado Español, frente a otros mercados del nuestro entorno

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



La distribución

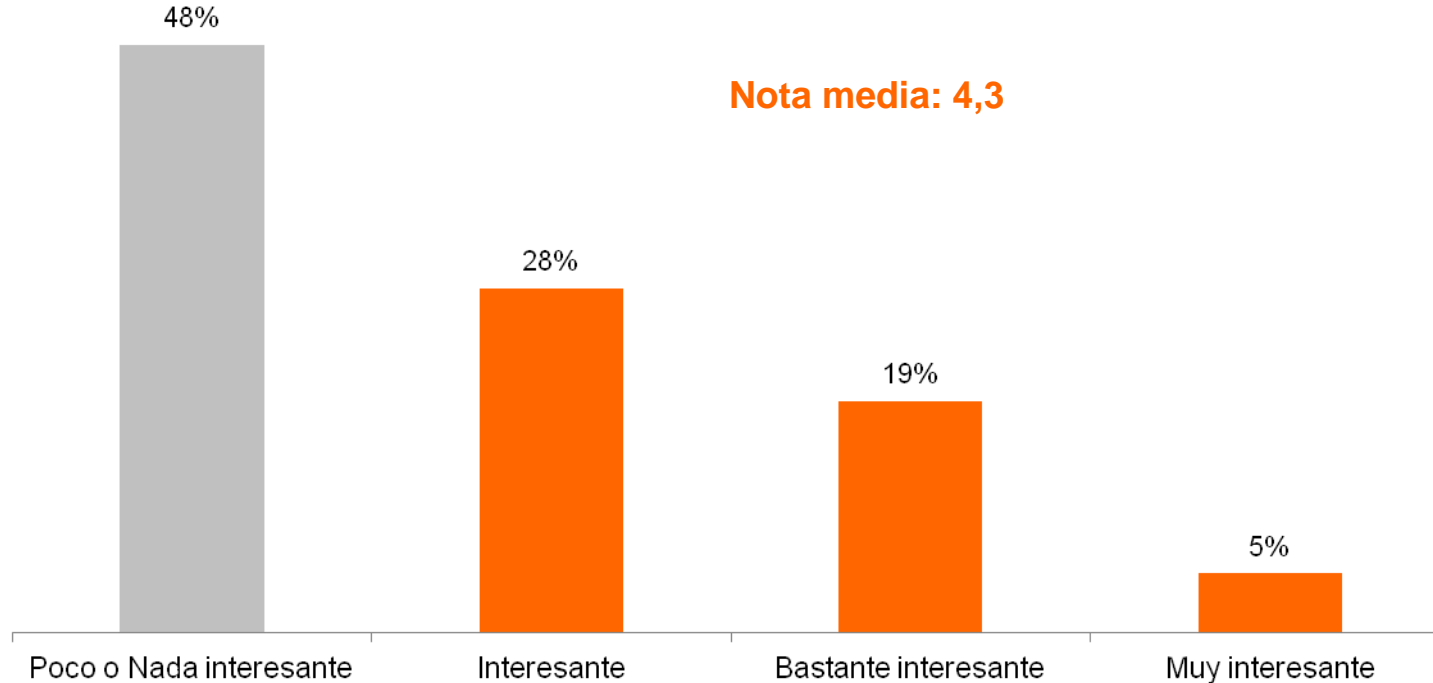
- El flujo que genera internet aun es bajo en España, bien sea por talleres o por los particulares



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)?



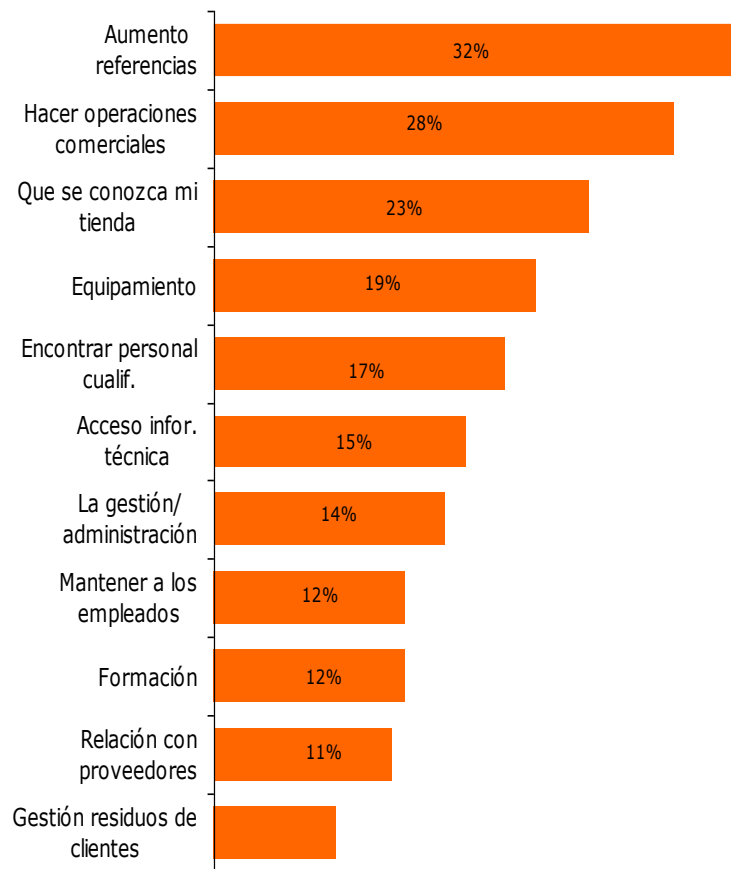
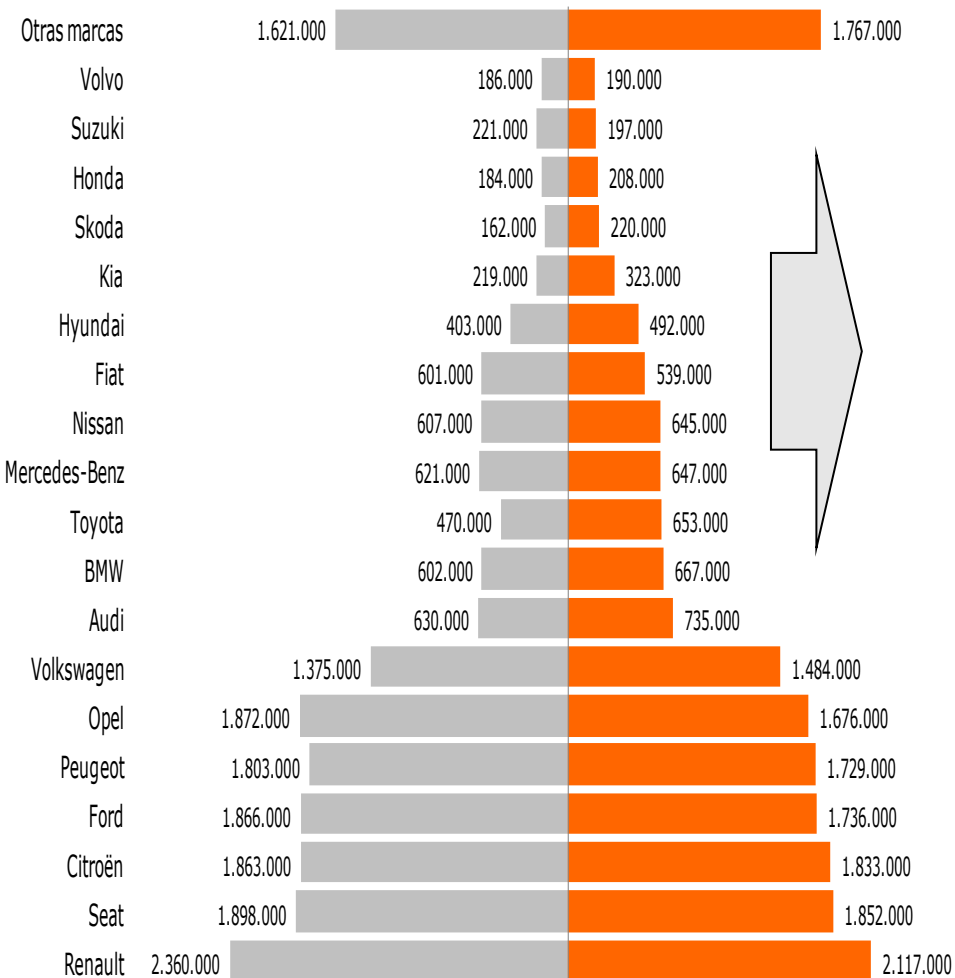
La distribución

- 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

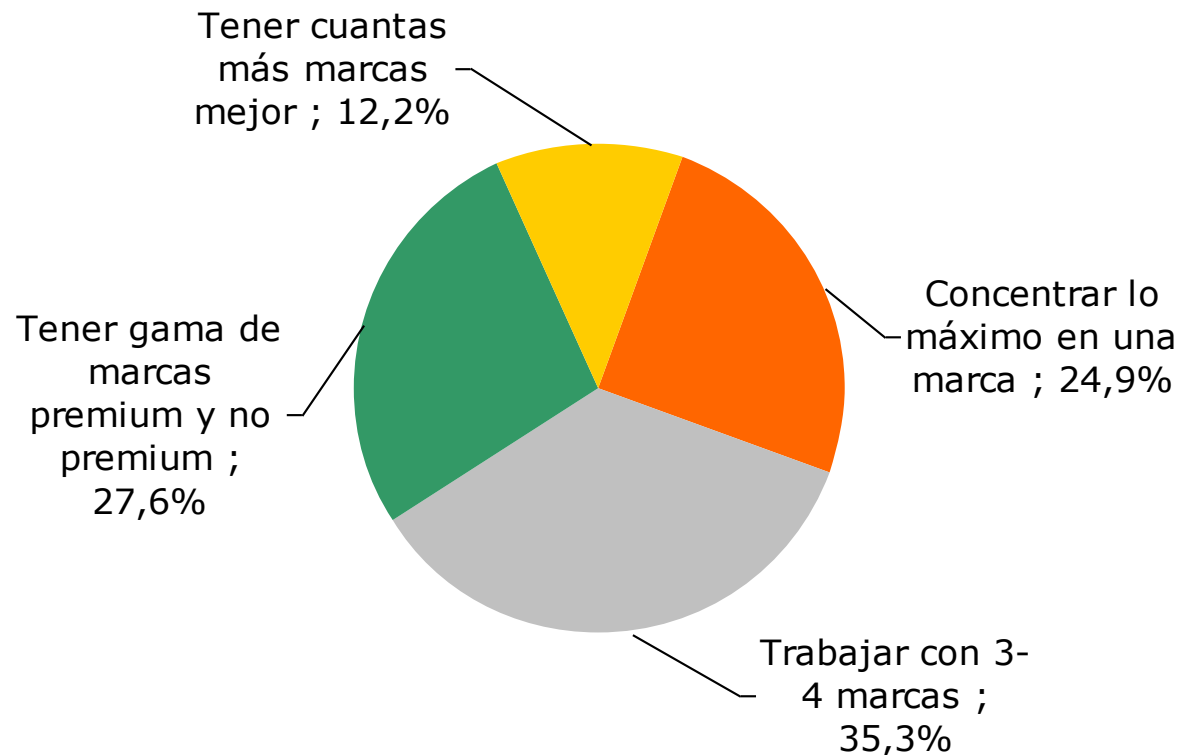


La distribución

- 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

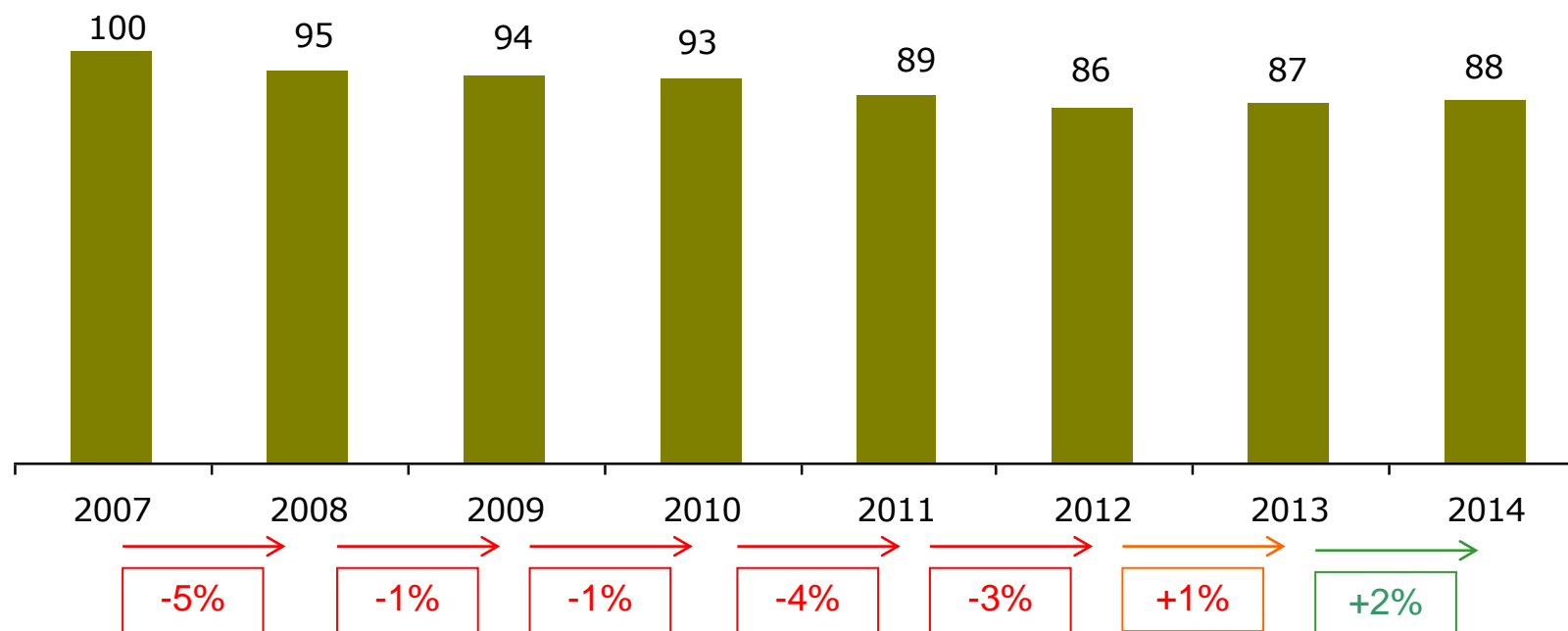


Taller Mecánico
Independiente

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



Esperando un
servicio 5*

Mas crítico

Con búsqueda
de soluciones
de movilidad

Mas exigente



Con
necesidades
diferentes

Mas polarizado

Con coches
mas complejos

www.ancera.org

GRACIAS

XXVIII CONGRESO NACIONAL
ANCERA 2015

MADRID 1 DE OCTUBRE

www.ancera.org

