

Forhandlerne går nye veje for at sælge biler

Kan kunderne ikke komme til forhandlerne, må forhandlerne komme til kunderne. Derfor er det nu muligt at bestille video-fremvisninger og at prøvekøre biler fra sin egen adresse



SÅDAN ER REGLERNE

SUNDHEDSSTYRELSENS

retningslinjer for bilforhandlere i forhold til coronasmitte betyder, at der skal være mindst fire kvadratmeter tilgængeligt gulvareal pr. kunde.

KUNDERNE skal holde behørig afstand – også i købsituationer.

PERSONALE og kunder skal have adgang til vand og sæbe og eventuelt håndsprit.

Af Steen Bachmann

I ndtil for tre uger siden dukkede købere af nye og brugte biler i gennemsnit op mindre end én gang hos forhandleren, fordi alt andet kunne klares digitalt.

I dag møder kun få kunder frem i butikken på grund af coronakrisen, så hvordan kan omsætningen holdes i live? Det kan den blandt andet ved at komme til kunderne. En af de største jyske forhandlere af nyere brugte bi-

Vi er jo i en branche, hvor vi er vant til pludselige ændringer. Det skal man være for at handle med biler

” Henrik Bollerslev, indehaver, Lindholm Biler

ler er Lindholm Biler med afdelinger i Viborg, Aarhus og Fredericia og med mere end 3000 solgte biler om året. Her har man udviklet tre nye tiltag på kort tid: Man kan komme og se på en bil uden for normal åbningstid, man kan få besøg af en sælger og prøvekøre en bil hjemmefra, og man kan chatte med en medarbejder syv dage om ugen kl. 8-22.

For maksimalt at have ti kunder i butikken af gangen, er der indgået aftale med Kelds Pølser om at stille en pølsevogn op foran butikkerne, så eventuel ventetid kan bruges på noget fornuftigt.

”Vi kunne nu godt have flere kunder herinde af gangen, for vi har 3300 kvadratmeter, men nu gør vi sådan her foreløbig,” fortæller indehaver Henrik Bollerslev, der åbner butikken på et hvilket som helst tidspunkt i døgnet for en kunde.

”Vores sælgere har været ude flere gange ved kunder, der måske er lidt nervøse for at komme herind på grund af coronakrisen. Så kører vi derud med sprit og handsker, og det er gået rigtigt fint med at lade kunderne prøvekøre en bil hjemmefra,” siger han.

Det er muligt at bestille en video-

fremvisning af en bestemt bil, men særligt en ny chatfunktion med en levende medarbejder i den anden ende har givet respons fra kunderne.

”Vi er jo i en branche, hvor vi er vant til pludselige ændringer. Det skal man være for at handle med biler. Vi er langt bedre forberedte på en krise i dag, end vi var i 2008, og vores salg er heller ikke dykket så meget som dengang. Vi skal nok komme igennem det her, uden forretningen styrtbløder,” siger Henrik Bollerslev.

Bestil video af en bestemt bil

Sand Jensen Automobiler med base i

Sand Jensen Automobiler har haft succes med videogennemgang på værkstedet af de ting, der skal laves på en kundes bil. Derfor udvider man nu til også at omfatte salgsafdelingen. Foto: Simon Meyer

Silkeborg og en afdeling i Flensburg har anvendt video som markedsføring i årevis, men det er noget nyt, at man kan bestille en videofremvisning af en specifik bil med særlige detaljer i fokus.

”Den aktuelle situation har betydet en opbremsning i bilsalget og naturligt nok forårsaget færre besøgende i forretningen. Derfor er videofremvisninger blandt vores vigtigste værktøjer lige nu, og vi kan mærke på responsen, at de er blevet fantastisk godt modtaget,” siger salgsdirektør René Sand-Jensen.

”Filmene afspilles i mange tilfælde 15-20 gange, hvilket indikerer at modtageren inddrager familie, kollegaer eller lignende netværk omkring sit bilkøb. Derfor arbejder vi på at iværksætte flere lignende digitale løsninger – for eksempel at kunne gennemgå leasingkontrakten med kunden via en delt skærm”, siger han.

Prøv en ny bil hjemmefra

Nybilforhandlerne er også nødt til at gå nye veje. Alle større bilmærkers butikker og værksteder har åbent, og services og ydelser fortsætter generelt.

Mærker som Volkswagen, Seat, Skoda, BMW og næsten alle andre tilbyder individuelle videoer af nye og brugte biler, ligesom man kommer ud til kunder med biler til prøvekørsler og kan arrangere hente/bringeservice til værkstedsbesøg.

I weekenden gennemførte Ferrari-importøren Formula Automobile i Lyngby nord for København et åbent hus-arrangement i form af en streamet rundvisning i bilhuset, hvor man også kommer bag om kulisserne.