

Успешная работа автосалона зависит от очень многих факторов. Это место расположения, точное определение целевой аудитории, активная реклама, профессионализм персонала и многое другое.

Первое, с чего необходимо начать – правильный выбор места. Желательно чтобы салон находился недалеко от дороги, и его витрина была видна проезжающим мимо водителям. Если салон будет продавать автомобили одной марки, необходимо оформить помещение в соответствии со стандартами данной компании.

Уровень продаж во многом будет зависеть от работы менеджеров по продаже, диспетчеров, продавцов, администраторов и др. Они могут сделать салон успешным и процветающим, а могут свести на нет всю рекламную активность и вообще загубить весь бизнес.

Обычная ситуация: предприниматель открывает дорогой автосалон, вкладывает огромные деньги в рекламу. Потенциальный клиент звонит в салон, а диспетчер, которая в этот день оказалась не в лучшем настроении, грубит ему. В результате этот человек, видя следующий раз рекламный ролик или макет в журнале, испытывает негативные эмоции и рассказывает всем знакомым и друзьям, какие хама работают в этом салоне. В результате реклама начинает работать против её заказчика. Чтобы этого не произошло, необходимо очень тщательно отбирать персонал.

Сегодня на автомобильном рынке идет острая конкурентная борьба, поэтому большую роль в успехе играет правильная маркетинговая политика. Перед началом разработки рекламной кампании необходимо определить целевую аудиторию, и на основе этих данных выбирать оптимальные каналы коммуникации. Это могут быть радио, ТВ, специализированные автомобильные или мужские журналы, наружная реклама, и многое другое. Создание сайта также может помочь расширению количества клиентов.

Кроме того, конкурентным преимуществом могут оказаться различные скидки и акции (бесплатная мойка, масло в подарок и т.п.), дополнительные услуги – гарантийное сервисное обслуживание и тому подобное. Это поможет создать дополнительную привлекательность автосалону.

Несмотря на все сложности автобизнеса (высокая конкуренция, большие затраты), наличии дополнительных сервисов и других конкурентных преимуществ, доброжелательного и квалифицированного персонала, есть хорошие шансы создать успешный бизнес.

□

□

□