

Jak se dělá kvalitní ojetý vůz v Auto ESA

Renomovaný bazar se dnes musí starat o nabízená ojetá auta podobně, jako to dělají prodejci nových vozů. Auto musí být naleštěné – u ojetiny jde často o renovaci laku, čisté a stále připravené ke zkušební jízdě. Proto zaměstnává Auto ESA týmy přípravářů, myčů, mechaniků, a chystá se dál rozšiřovat svůj velký autoservis.



Tomáš Svoboda
obchodní ředitel

Pro zákazníka Auto ESA z takového technického a personálního zázemí vyplývá, že, jednak byla každá ojetina prověřena a případně i opravena, a za druhé, že když už by se mu s autem po nákupu něco stalo, nemusí se bát vrátit s oprávněnou reklamací.

Svoboda. Aby se zákazník opravdu nebál vybrat, Auto ESA dává možnost už zaplacené auto bez udání důvodu do tří dnů vrátit. Přesněji řečeno, vyměnit za jiné.

Podle zkušeností manažera výkupu Zýky však tuhle možnost téměř nikdo nevyužívá, což jen

nechceme dělat jednorázové obchody za každou cenu, a spokojený a vracející se zákazník je pro nás nejdůležitější.“

Jak to všechno vlastně funguje?

Aby mohl prodej ojetých vozů fungovat tak dobře, jako v Auto ESA, je zapotřebí zkoordinovat celou řadu různých procesů a činností napříč odlišnými útvary společnosti. Pojďme se nyní podívat do zákulisí profesionálního autobazaru, který zaměstnává na 160 pracovníků, kteří se starají o bezproblémový a opravdu profesionální chod a nabízené zákaznické služby sedm dní v týdnu včetně svátků, od 9 do 22 hodin.

Výkup vozů

Vše začíná ve chvíli, kdy bez předchozího objednání sedm dní v týdnu přijede na interní výkup Auto ESA v Praze 10-Štěrboholec majitel s vozem, který chce prodat. Po absolvování zkušební jízdy s výkupním technikem bazaru následuje detailní prohlídka vozu na zvedacích v technické hale, prověření identifikačních znaků vozů, změření kvality a síly laku, kontrola nosných částí vozu a prověření automobilu na počítačové diagnostice. Pokud vůz odpovídá vysokým technickým standardům Auto ESA, přichází na řadu konečné cenové jednání a volba konkrétního typu výkupní smlouvy. Dojde-li ke shodě na ceně a na formě smluvního vztahu, dochází k uzavření potřebných dokladů na klientském centru v plně klimatizovaných moderních prostorách s vlastním dětským koutkem. V zásadě je možné rovnou podepsat kupní smlouvu a nechat si cenu za vůz ihned a na ruku, nebo si peníze nechat zaslat převodem na účet, nebo uzavřít



WWW.AUTOESA.CZ

smlouvu s odkladem výplaty peněz až o 60 dnů, do chvíle než se vůz prodá. Tento typ smlouvy se používá zejména u luxusních a dražších vozů, kdy se majitel prodávajícího vozu chce zčásti podílet na nastavení ceny. Klasický komisní prodej už v Auto ESA neexistuje. Především z toho důvodu, že Auto ESA chce být vždy transparentním vůči příštím majitelům takového vozu (který si tento vůz v Auto ESA koupí) a za tento vůz ručit plnou vahou svého dobrého jména a ekonomickou i servisní silou firmy tak, aby budoucí kupec nemusel riskovat nějaké eventuální spory s původním majitelem vozu, které mnohdy trvaly měsíce a stály moc peněz navíc.

Boj s přetočenými tachometry

Momentem, který spojuje oblast výkupu a prodeje vozu je garance původu vozu a dobrá znalost jeho historie včetně najetých kilometrů. Nejen v ČR, jak si mnozí myslí, ale i v západní Evropě, se najeté kilometry staly předmětem podvodů s přetáčením tachometru. Je to dáno jednak rychlým zdokonalením techniky manipulace s elektronikou i řídicími jednotkami a za druhé obtížným dokazováním podvodu a jeho nepostihováním.

V Auto ESA procházejí prakticky všechny vozy diagnostickým měřením a seřizením, kde se mimo jiné zkoumá i manipulace s počítačem kilometrů. Aby se dařilo zjistit stav vozu i jeho opotřebení včetně ujetých kilometrů, využívají v Auto ESA služby společnosti CEBIA. Databáze Cebia a jejich partnerů dokážou prověřit VIN kód vozidla a z něho vyplývající souvislosti, jako je skutečný rok výroby, typ, tedy i deklarovaný výkon motoru, a samozřejmě i to, zda vozidlo nebylo odcizeno nebo není předmětem leasingové smlouvy. Díky této pátrací službě zkoumající i historii vozidel, může být někdy majitel, který jede nabízet své auto k výkupu, nebo chce jen zjistit možnou cenu, sám nepřijemně překvapen.

Po zadání VIN vozidla obdrží bazar na svou obrazovku za pár sekund výpis dostupných informací z historie vozidla se zaměřením na průběžné stavy najetých kilometrů. Tak si ověří skutečný rok výroby auta, servisní záznamy, záznamy o opravách, technických prohlídkách, zabezpečení a prověřování vozidla v minulosti a samozřejmě i prověrkou odcizení či leasingové smlouvy.

Běžný motorista si může již dnes tyto informace obstarat sám. Zaplatí za ně ale 499 Kč, zatímco v Auto ESA dostane výsledky v podobě osvědčení „CEBIA Report“ zdarma.

Mezi výkupem a prodejem

Jakmile je vozidlo přijato do skladu automobilů, začleňuje se do přísně definovaného procesu péče o něj. Každý vůz je znovu profesionálně vyčištěn, v případě potřeby vč. tzv. mokrého čištění interiéru, je obnoven lesk plastových dílů i provedena renovace laku nejmodernější technologií 3M. Pokud byly na voze v rámci procesu výkupu vozů zjištěny nějaké technické nedostatky, jsou tyto odstraněny v profesionálním servisu, stejně jako je provedena kontrola provozních náplní a případně jejich výměna.

Po provedení této komplexní servisní -přípravné činnosti je automobil předán na prodejní plochu, kde se vozidlo fotí pro účely internetové prezentace a je zařazeno na své místo na prodejní ploše. Ale ani v tento moment o něj péče nekončí a každý den tak můžete na „plac“ vidět pečlivě a pracovitě zaměstnance přípravy, kterak se

o každé auto starají a udržují ho v čistotě pro každého zájemce o prohlídku či zkušební jízdu. Průběžná péče o všechny vozy snese srovnání s péčí

o nové vozy v autosalonech, což se již naučili oceňovat i majitelé luxusních a drahých limuzín. „Doby, kdy se k nám lidé báli svěřovat k prodeji luxusní auta s tím, že bychom o ně dostatečně nepečovali, jsou dávno pryč. Navíc díky velkému počtu zákazníků a rychlé obrátce při prodeji vozů patříme mezi nejvyhledávanější a nejúspěšnější prodejce těchto tzv. VIP vozů,“ říká obchodní ředitel Tomáš Svoboda. Za tímto úspěchem stojí i skutečnost, že u drahých vozů Auto ESA zavedlo navíc jakési VIP mechaniky a obchodníky, kteří se zájemcem o koupi nebo

prodej takového auta udržují kontakt a vůz dostanou od začátku až do konce na starosti a k osobní odpovědnosti.

Prodej vozu

Jakmile se automobil ocitne na prodejní ploše, ocitá se zároveň v elektronické prezentaci na www.autoesa.cz. Vozidla jsou na ploše rozřazena do jednotlivých prodejních sektorů podle cenových skupin, od těch nejlevnějších do 80 000 Kč prodejní ceny, přes sektor do 150 000 Kč, resp. 250 000 Kč a nad 250 000 Kč ceny vozu. Zcela samostatným sektorem jsou přitom navíc užitkové vozy, pickupy a dodávky.

Zájemce o vůz z nabídky Auto ESA se s ním může seznámit již prostřednictvím jeho prezentace na webu Auto ESA případně telefonicky na bezplatné zákaznické lince 800 555 555 a učinit ještě před příchodem na prodej-

ní plochu bezplatnou a nezávaznou rezervaci, aby měl jistotu, že vyhlédnutý vůz nebude v mezidobí prodán jinému zájemci. Po příchodu na prodejní plochu je kontaktován obchodníkem Auto ESA a společně vykonají fyzickou prohlídku vozu a ab-

solvují zdarma zkušební jízdu, při které vůz zákazník také sám řídí. Tímto postupem může vyzkoušet libovolné množství vozů, aniž by se k něčemu zavazoval. „Pokud si zákazník s sebou přivede vlastní mechanika, rádi umožníme prohlídku vybraného vozu na našich zvedacích, případně umožníme prohlídku vozu v autorizovaném servisu dle výběru zákazníka. Je-li kupující spokojen s výběrem, přecházíme do

klientského centra, kde dochází, stejně jako v případě uzavření výkupní smlouvy, k uzavření kupní smlouvy a dojednání případného financování koupi vozu na úvěr či na leasing,“ doplňuje Svoboda.

