

WYSOKIE OBROTY

Sobota, 20 czerwca 2020

Redaktor prowadząca: Kamilla Sierocka

Motoryzacja

Bezpieczne zakupy

Nie wiesz, czy i jak teraz bezpiecznie kupić auto z salonu? Jeżeli możliwa jest zdalna praca, realny jest także i zdalny zakup samochodu.

Ilona Niebał

Własne auto kojarzone jest z bezpiecznym środkiem transportu, w którym ryzyko infekcji jest zdecydowanie niższe. Z drugiej strony klienci wstrzymują decyzje zakupowe z uwagi na dużą niepewność zatrudnienia i przyszłych finansów. Informacje te potwierdza m.in. badanie Mindshare Polska, w którym aż połowa respondentów zrezygnowała z planowanego przed pandemią zakupu nowego lub używanego samochodu: 45 proc. badanych z powodu pogorszenia sytuacji finansowej, a 49 proc. ze względu na niepewną przyszłość.

Takie nastawienie Polaków od razu było widoczne w salonach samochodowych.

– Z dnia na dzień ruch w salonie zamarł – opowiada Dorota Jeżewska, koordynator Działu Marketingu w Motorpol Wrocław. – Wybuch epidemii, wprowadzone ograniczenia były dla wszystkich niespodziewanie zaciągnięty hamulcem ręcznym. Obserwując wydarzenia oraz

analizując kolejne rozporządzenia Rady Ministrów, zmienialiśmy procesy obsługi klientów. Robiliśmy to w trosce o zdrowie i bezpieczeństwo odwiedzających nas w tym czasie osób oraz naszego zespołu.

Co i jak wybrać?

Rozwiązań sprzyjających udanym i bezpiecznym zakupom Motorpol i inni dealerzy wypracowali więcej, niż możesz przypuszczać. Czy wizyta w salonie nie jest ryzykowna? Co z jazdą testową i rejestracją? Jeżeli masz takie i inne wątpliwości, wahając się z zakupem nowego samochodu, wystarczy skontaktować się z dealerem upatrzonej marki.

Pierwszy krok to wybór konkretnego modelu. Jeżeli jesteś zdecydowany, to niemal wszystko jasne. Jeżeli jeszcze poszukujesz ideału, najlepiej zrobić to online, telefonicznie, podczas połączenia wideo, choć można także osobiście.

Dealerzy pokazują w internecie konkretne dostępne modele. Renault zaprasza do wirtualnego salonu. Podczas takiej wizyty na wide-



• **Jazda testowa jest możliwa, a samochody są później dezynfekowane** FOT. MAT. GERMAZU

oczacie można obejrzeć samochód i porozmawiać ze sprzedawcą. Dom Samochodowy Germaz we Wrocławiu, sprzedający ford, mitsubishi i suzuki, każdej z marek poświęca oddzielną stronę. Proponuje wideoprezentacje realizowane za pomocą komunikatora WhatsApp. Tak samo klienta obsługuje Motorpol, nie tylko łącząc się online, ale także nagrywając krótkie filmy, dostępne później na profilach w mediach społecznościowych oraz na OtoMoto.

Niektóre usługi salonów dostępne były wcześniej, ale teraz zyskały na popularności. W Motorpolu to Home Delivery, a w Domu Samo-

chodowym Germaz cały proces, nawet połączony z rejestracją auta.

– Wszystko można zrobić zdalnie, tj. zamówić indywidualną wideoprezentację, skonfigurować model, przeprowadzić kalkulację leasingu czy kredytu, ubezpieczyć i zarejestrować pojazd. A my zakupione auto przywieziemy we wskazane miejsce. Taka usługa dotyczy u nas wszystkich marek – mówi Anna Blacha-Spruch, menedżer ds. marketingu i zarządzania relacjami z klientami w Domu Samochodowym Germaz.

Rejestracji można dokonać za pomocą Profilu Zaufanego i Elektronicznej Skrzynki Podawczej lub skorzystać z pomocy dealera, jeżeli oferuje taką możliwość. Kupując w Germazie, jedyne, co klient musi zrobić, to podpisać upoważnienie, na podstawie którego dealer może zarejestrować za niego samochód. – Takie upoważnienie wysyłamy do klienta kurierem, po jego podpisaniu prosimy o odesłanie do nas tą samą drogą, a w przypadku gdy klient jest zobowiązany rejestrować auto w Starostwie Powiatowym we Wrocławiu, wystarczy np. e-mail z załącznikiem zawierającym skan podpisanego dokumentu. Na terenie Wrocławia możemy również po prostu podjechać do klienta w celu podpisania przez niego upoważnienia. Następ-

nie komplet dokumentów trafia do współpracującej z nami firmy rejestrującej, a rejestracja odbywa się we właściwym dla miejsca zameldowania klienta wydziale komunikacji lub w starostwie powiatowym. Koszty rejestracji pokrywa Germaz – opowiada Blacha-Spruch.

Wyniki badań potwierdzają, że z pewnością warto było zaważać o klientach. Jak wykazało badanie Ipsos, 66 proc. ankietowanych osób, które do tej pory nie posiadały samochodu, zadeklarowało jego zakup w ciągu najbliższych sześciu miesięcy. Podobną prawidłowość potwierdził także raport Instytutu Badań Zmian Społecznych, według którego po epidemii cztery piąte Polaków zamierza jako główny środek transportu wybrać samochód, w tym 5 proc. osób, które wcześniej częściej korzystały z transportu publicznego.

Z rozwiązań sprzedaży na odległość korzystają zarówno nabywcy indywidualni, jak i firmy.

– Od początku pandemii zauważyliśmy zwiększoną sprzedaż samochodów dostawczych – użytkowych w stosunku do samochodów osobowych. Do pracy najchętniej wybieramy samochody z gwarancją, pewne i niezawodne. Nie przeszkadza to, że ich nie widzimy na żywo. Sprzedaliśmy samochód dostawczy, który po-

Wybierz
„Wolność podróżowania”
w idealnym pakiecie:

- uproszczona procedura finansowania
- karta paliwowa o wartości 350 zł na dobry początek
- nieodpłatna karta hotelowa Travel Card

ideagetinleasing.pl 801 199 199



jechał lawetą do klienta na drugi koniec Polski – opowiada Blacha-Spruch.

Nie kupujesz kota w worku

Zakup samochodu nie musi być jednak w 100 procentach internetowy, jeżeli tego nie chcemy. Salony są otwarte – bezpiecznie przyjmują i obsługują klientów.

– Dziś na biurkach wszystkich naszych doradców znajdują się osłony z pleksi i dalej stosujemy narzucony dystans społeczny. Staraliśmy się jednak zachować poczucie humoru i rozładować nim niekiedy napiętą sytuację – mówi Dorota Jeżewska.

Oznaczenie taśmą pomaga zachować dystans minimum 1,5 metra, w codziennym, nieprzerwanym użytku są środki dezynfekujące, rękawiczki jednorazowe i przyłbice. Choć zakupu nie przypieczętuje uścisk dłoni, całej przyjemności z wyboru auta nic nie odbiera, ani nie ogranicza.

Jazda testowa ciągle jest możliwa. W Motorpolu jazdy testowe są realizowane bez udziału doradców, a każdy samochód jest później dezynfekowany. – Dzięki temu następny klient ma pewność, że korzysta z bezpiecznego pojazdu. Na koniec, zanim auto trafi w ręce nowego właściciela, jest ponownie dezynfekowane – podkreśla Dorota Jeżewska.

Dealerzy Renault również proponują samodzielne jazdy próbne.

– Wystarczy skontaktować się z salonem wcześniej i umówić jazdę próbą. W wyznaczonym terminie klientowi przekazywany jest samochód, który został wcześniej dokładnie zdezynfekowany – zapewnia Justyna Magdziarz, kierownik marketingu w Nawrot Długołęka.

Marka poszła nawet o krok dalej w tym temacie, tworząc już rok temu program pod hasłem „365 dni testów Renault”. Rozwiązanie to umożliwia wypożyczenie samochodu na cały dzień, na określoną liczbę kilometrów – dokładnie 365.

Dzięki temu klient może w swoim tempie poznać samochód, sprawdzić go w różnych warunkach oraz przekonać się, czy spełnia jego oczekiwania. Akcja potrwa do końca 2020 roku, a obecnie we Wrocławiu na ustalenie terminu odbioru auta do testu czeka się około tygodnia. Szczegóły wraz z formularzem kontaktowym można znaleźć na stronie Testujzpasja.pl.

Oszczędny wydatek

Jeżeli bezpieczeństwo jest zapewnione, pozostają jeszcze finanse. Kupić nowy samochód i jeszcze na tym nie stracić lub zyskać? To też możliwe w tych – nie da się ukryć

– niepewnych czasach. Dealerzy zmierzli się z potencjalnymi obawami klientów.

Marka Renault daje nabywcom swoich aut trzy raty gratis w leasingu na 103 proc. Germaz specjalne propozycje przygotował dla kupujących ford i mitsubishi, oferując wakacje kredytowe. W przypadku mitsubishi karencja trwa cztery miesiące, więc można mówić o spokojnych wakacjach, a zainteresowanych nowym modelem dealer zachęca hasłem „odbierz nowe auto teraz, a zapłać w 2021 roku”.

U niektórych dealerów są jeszcze dostępne modele z 2019 roku w atrakcyjnych cenach. ●

Jazda na urlop

Czym wybrać się na letni wyjazd

Przygoda życia, aktywnie spędzony czas, a może po prostu niskobudżetowy wypad za miasto? Sprawdziliśmy, co oferują wrocławscy sprzedawcy samochodów.

Takie auta powinny być wygodne w środku, a czasem również pomieścić odpowiedni sprzęt. Jedni potrzebują samochodu tylko dla siebie, ale inni wolą wyjazd z rodziną lub grupą przyjaciół.

Transport i dach na głowę

Mercedes-Benz podróżnikom zainteresowanym komfortem poleca Klasę V.

– To samochód zbudowany na bazie aut dostawczych, jednak z absolutnie luksusowym wnętrzem zaszczerpionym z osobowych mercedesów. Wprowadzając sześć lat temu Klasę V, zarząd Mercedes-Benz pokazał, że styl, komfort i dynamiczny wygląd jest możliwy również w formie XXL. To samochód, który wybierają zarówno rodziny, poszukujące przygód, jak i klienci biznesowi – mówi Maksymilian Kowalski, van expert w Dziale Sprzedaży Samochodów Dostawczych Mercedes-Benz Grupa Wróbel.

W zależności od potrzeb w Klasie V można dowolnie aranżować wnętrza – siedzenia w tylnej części pojazdu można łączyć w najróżniejsze kombinacje, wykorzystując pojedyncze fotele oraz kanapę. Do praktycznych opcji należy pakiet ze składanym i przesu-

wanym stolikiem czy pakiet leżankowy, który umożliwia przekształcenie 3-osobowej kanapy w komfortową leżankę z powierzchnią do spania o wymiarach ok. 1,93 m x 1,35 m.

Klasa V pozwala na przewóz maksymalnie ośmiu osób (z kierowcą) i bagażu (przestrzeń ładunkowa może sięgać od 610 l do 5010 l).

Jest też wersja Marco Polo, czyli mobilny kemping. Ma on kuchnię z praktycznymi szafkami i schowkami, które pomieszczą wszystko, co potrzebne w podróży: od akcesoriów kuchennych poprzez sprzęt rekreacyjny po odzież. W wyposażeniu jest również zintegrowana lodówka turystyczna, zlew ze zbiornikiem na czystą i brudną wodę oraz składany stolik. Wnętrze ma wysokość 2350 mm przy otwartym podnoszonym dachu i pozwala swobodnie rozprostować się. Łącznie zapewnia cztery miejsca do spania.

Wersja podstawowa jest dostępna od razu. W przypadku własnej konfiguracji wyposażenia na samochód trzeba czekać około dwóch miesięcy (około czterech dla Marco Polo). Ceny klasy V zaczynają się od 196 tys. zł brutto, a Marco Polo od 241 tys. zł.

Jeżeli szukamy jedynie samochodu z gamy Mercedes-Benz, można wybrać nowy GLA.

– To doskonale połączenie praktycznego samochodu rodzinnego oraz auta, które może także dostarczyć wiele przyjemności z jazdy. Jest komfortowy i przestronny, dzięki czemu doskonale sprawdzi

się zarówno podczas weekendowych wypadów za miasto, jak i na dłuższych trasach, a także w nieco bardziej wymagających warunkach terenowych. Idealny jest dla podróżujących w konfiguracji 2+1 lub 2+2 – mówi Krzysztof Tubek, doradca klienta w Dziale Sprzedaży Samochodów Osobowych Mercedes-Benz Grupa Wróbel.

Gdy potrzebujemy wsparcia przy manewrach, możemy wykorzystać funkcję aktywnego asystenta parkowania, dzięki której znajdziemy szybko miejsce parkingowe, a samochód zaparkuje za nas. Na długich trasach przydadzą się tempomat, asystent pasa ruchu i asystent martwego pola. Praktycznym udogodnieniem jest opcja myjni samochodowej, znana z Mercedes GLS.

Wyposażenie na wakacje

Mniejszy budżet, lecz niemal równie wysokie oczekiwania? Na to też znajdzie się odpowiednia propozycja.

Choć Volvo Car Wrocław-Bielany na wakacje poleca nowego SUV-a Volvo XC40, zwraca uwagę także na nowy program, który być może niektórym nabywcom ułatwi dopięcie wakacyjnego budżetu. Rozwiązanie pod nazwą Volvo Selekt obejmuje używane samochody marki.

– To program, który gwarantuje duży komfort i bezpieczeństwo eksploatacji – podkreśla kierownik salonu Volvo Car Wrocław-Bielany Grzegorz Piaseczny. Wszystkie auta

są w dobrym stanie, po wielopunktowej kontroli, mają 12-miesięczną gwarancję.

Jest możliwość wymiany po 30 dniach lub 1500 km.

– Największą popularnością w tym programie cieszą się modele XC40 i nieco większy XC60. Mamy w ofercie także dużo samochodów kombi jak nowoczesne V60 i V90 – wylicza Piaseczny.

Obecnie przy zakupie dowolnego modelu otrzymać można pakiet akcesoriów o wartości do 10 tys. zł w cenie samochodu.

Dla rocznika 2019 przygotowano trzy propozycje. Wariant „Wakacje” obejmuje hak holowniczy, bagażnik rowerowy na hak i płytę zabezpieczającą pod silnik. Opcja „Dziecko” to fotelik, osłona przed zabrudzeniem butami, dachowe belki i box dachowy. W pakiecie „Multimedia” dostaniemy: Apple Car Play, kamerę cofania i optymalizację Polestar.

Budżet: 40, 50, 60 tys. zł

Stawiając jednak na nowy samochód, często możemy przeznaczyć na ten cel tylko określoną sumę pieniędzy. W Toyocie Centrum punktem wyjścia może być budżet klienta.

Licząc na model z niskim spalaniem, można np. wybrać AYGO x w cenie 37 tys. zł z Pakietem Comfort (klimatyzacja manualna, system audio z wyświetlaczem, dwa głośnikami oraz porty AUX-IN i USB). W standardzie wersji x znajdują się także światła do jazdy dziennej

w technologii LED i komplet siedmiu poduszek powietrznych.

Za 43 tys. zł otrzymamy wyższą wersję x-play, wyposażoną m.in. w elektrycznie regulowane i podgrzewane lusterka zewnętrzne, zdalnie sterowany zamek centralny i kierownicę obszytą skórą. Za dodatkowe 990 zł dodać można Pakiet Style z systemem multimedialnym Toyota x-touch z ekranem dotykowym, kamerą cofania, przyciemnianymi szybami tylnymi, 15” felgami aluminiowymi i światłami przeciwmgielnymi.

Srednie spalanie modelu Aygo wynosi 4,1 l/100 km.

Jeżeli mamy do 50 tys. zł, możemy celować w klasę B. Ceny aut z salonu w tej klasie rozpoczynają się od 43 500 zł, gdy zdecydujemy się na 3-drzwiowy model Toyoty Yaris w podstawowej wersji Life. Za 48 500 zł jest już wersja 5-drzwiowa. W cenie każdej z nich zawarty jest zestaw nowoczesnych systemów bezpieczeństwa aktywnego Toyota Safety Sense. W konfiguracji Premium za 52 500 zł jest już z kolei system multimedialny Toyota Touch z ekranem dotykowym, kamerą cofania, kierownicą obszytą skórą i automatycznym ogranicznikiem prędkości (ASL).

Za 64–68 tys. zł na wakacje możemy wyjechać Corollą Active. Wydatek na każdą opcję można jeszcze pomniejszyć, oddając swój stary samochód w rozliczeniu. ●

Ilona Niebał

Autokatalog.pl

Samochód kupiony w sieci dostaniesz od ręki

SAMAR i Idea Getin Leasing – twórcy autokatalog.pl, największego w Polsce internetowego katalogu nowych samochodów – rozpoczęli sprzedaż online.

Dzięki zastosowaniu unikalnych rozwiązań technologicznych klienci mogą się poczuć jak w salonie. Czekają na nich najwyższej jakości prezentacje aut, w tym 440 galerii 360 stopni oraz możliwość stworzenia ponad 100 tys. porównań sylwetek i wnętrza różnych modeli samochodów.

Kryzys związany z epidemią koronawirusa miał duży wpływ na zmianę zachowań konsumentów.

Klienci przyzwyczaili się już do zamawiania online ubrań czy mebli, teraz przyszła pora na kupowanie przez internet samochodów. Jednym z kreatorów nowego trendu jest autokatalog.pl – największy internetowy salon samochodowy, który powstał w Polsce.

Oferta skrojona na miarę

Autokatalog.pl wyróżnia szeroki wybór aut dostępnych od ręki. Portal oferuje ponad 200 modeli samochodów 60 różnych marek. Są wśród nich najpopularniejsze w Polsce – Skoda, Toyota, Volkswagen, Hyundai czy KIA – oraz marki premium, takie jak: BMW, Jaguar, Lexus i Volvo. – Unikalnym rozwią-

zaniem w skali świata jest narzędzie umożliwiające wizualne porównywanie sylwetek i wnętrza samochodów. Dostępny materiał zdjęciowy umożliwia stworzenie ponad 100 tysięcy różnych porównań – podkreśla Wojciech Drzewiecki, prezes IBRM SAMAR.

Cztery formy finansowania

Oferowane w autokatalog.pl samochody są dostępne w atrakcyjnych cenach. Rabaty sięgają nawet 30 procent. Co ważne, klient może samodzielnie wybrać najlepszy dla

siebie model finansowania. Najpopularniejsze są wciąż kredyt i leasing, ale coraz chętniej wybierany jest też najem długoterminowy. – Manewrując suwakami kalkulatora finansowego,

można sprawdzić, jak zmienia się rata przy zmianie konkretnych parametrów. To bardzo ułatwia wybór formy zakupu i optymalnego finansowania: najmu, leasingu czy kredytu. Wsparciem w wyborze jest też pomoc naszych konsultantów, dostępnych w autokatalog.pl online – mówi Robert

Bendlewski, dyrektor Departamentu Pojazdów Idea Getin Leasing.

Kalkulator umożliwia przeszukanie całej bazy według wysokości rat, okresu kredytowania czy parametrów finansowych zdefiniowanych przez użytkownika. Pokazuje, jakie samochody spełniają określone warunki i czy są wśród nich auta dostępne od ręki w salonach dealerskich.

Oprócz strony autokatalog.pl klient może także skorzystać z aplikacji na urządzeniu mobilnym. Zakup wybranego auta nie wymaga wizyty w salonie, choć tradycyjna formuła cały czas jest możliwa. Podpisanie umowy z Idea Getin Leasing może nastąpić osobiście lub także w formie zdalnej. ● **kodar**

PARTNER WYDANIA
AUTOKATALOG

34014981



Spokojne wakacje z Mitsubishi

Kup teraz, zapłać za 4 miesiące



Dom Samochodowy „Germaz” Sp. z o.o.
Ul. Strzegomska 139
54-428 Wrocław
Tel. 71/349 01 50
www.mitsubishi.germaz.pl



34015305.n

Mamy dla Ciebie **TARCZĘ POMOCOWĄ I PEWNE** rozwiązania!
Wyjedź z salonu **JUŻ TERAZ**, a zapłać w 2021 roku!



1 Kup **PEWNY** samochód na gwarancji od **PEWNEGO** dostawcy – dealera z 28-letnim doświadczeniem na rynku.



2 Skorzystaj z usług **PEWNEGO** handlowca, który posiada fachową wiedzę na temat Twojego wymarzonego samochodu.



3 Wybieraj z szerokiej oferty samochodów dostępnych od ręki, a Twoje auto dostarczymy w wybrane przez Ciebie miejsce.



4 Wybierz **PEWNE** i bezpieczne finansowanie z opcją **WAKACJI KREDYTOWCH** lub **ZWROTU AUTA** bez ponoszenia dodatkowych kosztów.



5 Załatw wszystkie formalności zdalnie, jeśli jednak wolisz kontakt osobisty jesteśmy do Twojej dyspozycji zachowując wszelkie środki ostrożności.



6 Oddaj swoje auto do **PEWNEGO** serwisu bez wychodzenia z domu – usługa door-to-door.

Dom Samochodowy „GERMAZ” Sp. z o.o.
ul. Strzegomska 139, 54-428 Wrocław
tel.: 71/3582042 | www.ford.germaz.pl



FordStore
GERMAZ





Wybierz „Wolność podróżowania” i odkrywaj nowe miejsca

Finansowanie kampera w Idea Getin Leasing to:

- leasing lub pożyczka na preferencyjnych warunkach
- automatyczna decyzja w kilka minut
- opłata wstępna już od 0%
- **karta paliwowa o wartości 350 zł** na dobry początek
- nieodpłatna karta hotelowa **Travel Card**

Program rekomendowany przez



ideagetinleasing.pl ☎ 801 199 199

Oferta skierowana do firm. Dotyczy pojazdów nowych i używanych. Okres finansowania – nawet do 84 miesięcy. Informacje zawarte w niniejszym materiale nie stanowią oferty w rozumieniu przepisów Kodeksu Cywilnego w szczególności art. 66 i nast. K.c. Zawarcie umowy dotyczącej finansowania i jej warunki uzależnione są każdorazowo od wyniku badania zdolności kredytowej Klienta oraz ryzyka i warunków transakcji.