

miejsce. Trwa zacięta walka między dużymi dystrybutorami, próbując też z nimi konkurować wchodzące na rynek mniejsze firmy. Wygrywa ten, kto ma lepsze zaopatrzenie, jest szybszy w dotarciu do klienta, ma dodatkowe atuty, jak: pomoc techniczną, system szkoleń i oprogramowanie serwisowe dla warsztatów, a jednocześnie potrafi utrzymywać koszty funkcjonowania na relatywnie niskim poziomie.

Na polskim rynku sprzedają się dobrze i części markowe, i tańsze zamienniki. Nasza firma zawsze stawiała na części dobrej jakości, z tzw. średniej i górnej półki. Unikamy poszukiwania jak najtańszych dostawców części z tzw. LCC (*low costs countries*), choć oczywiście mamy w ofercie wybór kilku marek droższych i tańszych. Problemem dzisiejszego rynku nie jest: „gdzie tanio kupić”, tylko: „jak dobrze sprzedać”.

Cena produktu jest tylko jednym i nie zawsze decydującym elementem strategii sprzedaży. Np. w amortyzatorach 99% sprzedaży stanowi Monroe – światowy lider, w sprzęgłach – LuK Schaeffler oraz Valeo. I jeszcze jedna ciekawostka: nie zawsze to, co pochodzi z Chin, jest najtańsze i najstabsze. Przykładem mogą być przeguby homokinetyczne oraz półosie firmy GSP, jakościowo co najmniej tak samo dobre, jak te dostarczane przez światowego lidera GKN.

Sprzedajemy części do wszystkich marek samochodów jeżdżących w Polsce, w tym najwięcej do tych najliczniej u nas reprezentowanych, jak VW, Opel, Škoda. Wzrasta sprzedaż do segmentu aut japońskich i koreańskich oraz francuskich.

W sferze popytu na części występuje wyraźna sezonowość. Na pewno środkiem roku jest tu okresem szczytowym, a początek i koniec, zwłaszcza luty i grudzień, odznaczają się słabszym popytem. Jednak w sezonie zimowym rośnie sprzedaż innych artykułów, przede wszystkim akumulatorów oraz płynów zimowych do spryskiwaczy i chłodziw. Różnica między najlepszym a najgorszym miesiącem roku może sięgać 30%, natomiast po wyłączeniu stycznia, lutego, listopada i grudnia różnica między środkowymi miesiącami roku nie przekracza 10%.



Wojciech Głowaty
Country manager
Poland
Corteco Europe

Są wyraźne prawidłowości

Nasza firma sprzedaje części w zasadzie do wszystkich samochodów jeżdżących po europejskich drogach, bez specjalnego preferowania jakichś marek i modeli. Proporcje sprzedaży ocenianej według

tych kryteriów kształtuje więc wyłącznie popyt, który odpowiada dość dokładnie statystycznej strukturze krajowego parku samochodowego. Nasza oferta zwiększa się o prawie 10% nowych referencji rocznie, co wpływa na niemal proporcjonalny wzrost ogólnej wielkości sprzedaży. Trudno powiedzieć, jakie znaczenie w kształtowaniu tych trendów ma fakt, że oferujemy wyłącznie części o jakości oryginalnej, bez tańszych ich zamienników.

Jeśli chodzi o zjawiska charakterystyczne i dla naszej działalności, i dla całego krajowego rynku motoryzacyjnego, obserwujemy następującą prawidłowość: przy spadku sprzedaży nowych samochodów w liczbach bezwzględnych lub jej udziale w ogólnej liczbie „pierwszych rejestracji” samochodów w Polsce następuje wyraźny wzrost popytu na części zamienne.

Coraz wyraźniej występuje też zjawisko sezonowości popytu na określone rodzaje części. Ma to chyba bezpośredni związek z sezonowym charakterem niektórych napraw, do których te produkty są potrzebne. Mamy więc zarówno asortyment typowo sezonowy, np. przed zimą – dodatki do paliw, opony, płyny chłodziw, termostaty, akumulatory, wycieraczki, a wiosną – filtry kabinowe. Równomiernie przez cały rok przebiega sprzedaż takich produktów, jak np. sprzęgła, przekładnie kierownicze i rozmaite uszczelnienia techniczne. ■

FOT. CORTECO

Olejowa jazda Castrol

Wygraj samochód zastępczy



Do wygrania

2 samochody Peugeot 107
co miesiąc 20 nagród o wartości 1000 zł

Czas trwania promocji: 11.10.2010 – 28.02.2011
Szczegóły w regulaminie oraz na www.intercars.com.pl

Inter Cars SA
infolinia: 801 80 20 20
www.intercars.com.pl

inter cars 
części do samochodów

KONKURS

Nagrody:
3 komplety upominków **KYB**

