



Nové očekávané trendy ve Full-service Leasingu

Pavel Doležel

Product and Business Development





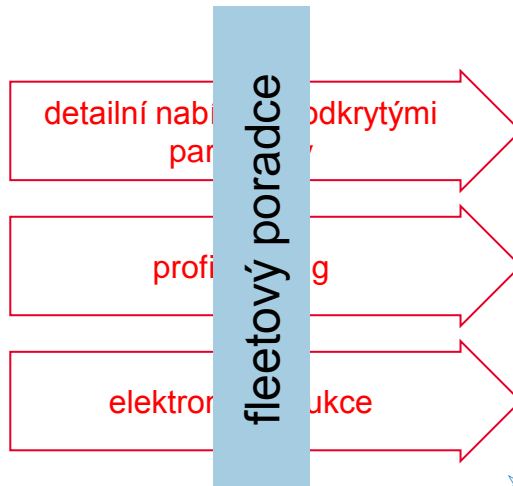
Trh operativního leasingu dnes

- rostoucí trend trhu + cca 30%
- vzdělanost velkých hráčů/klientů
- zájem menších firem/soukromých osob
- inovace, aplikace, technologie
- konkurenční prostředí



Individuální přístup k velkým hráčům

klient s vozovým parkem



ALD
Automotive

- dlouhodobý a férový vztah s klientem
- proaktivní nabízení nových služeb
- rychlá odezva na požadavky klientů



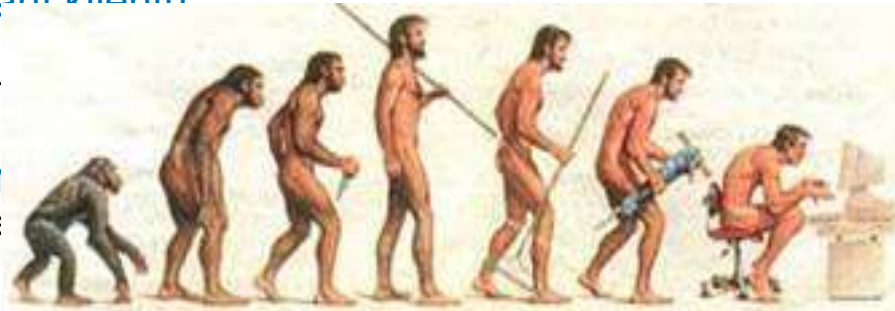
Zájem menších firem/soukromých osob

➤ vzdělávání klientů

- Tour de reklamr

➤ získávání

- webové klientů,



➤ obsluha klientů

- značkové financování
- balíčkový systém – variabilita není přínosem
- cenové zvýhodnění na vstupu
- vzdělávání zprostředkovatelů

HOMO OPERATIVE LEASE



INOVACE v produktech, službách

1. Krátkodobý operativní leasing (6 – 12 měsíců)

- + rychlá obrátka vozidel
- + zpravidla lepší vstupní cenové podmínky
- + benefit pro řidiče
- omezené služby spojené s užíváním vozu
- vracení vozidla na konci smlouvy
- vztah s klientem

2. Nové, hybridní pohony (z pohledu operativního leasingu)

- + úspora nákladů klienta
- + odlišení se od konkurence
- + emisní limity
- + spotřeba
- servisní síť
- tankovací síť
- nedůvěra klientů





INOVACE v produktech, službách

3. Aplikace pro řidiče

- + přehled servisních míst
 - + přehled čerpacích stanic
 - + vyhledání vozidla pomocí GPS
 - + přehled nákladů na provoz vozidla
 - + využitelné na jakémkoli chytrém telefonu
 - + dostupnost zdarma na obchodech s aplikacemi
- informovanost o takových produktech





Shrnutí

- operativní leasing již dávno není pouze pro firmy s mezinárodní působností
- znát svého klienta a naslouchat mu
- nabídnout něco navíc, odlišit se
- operativní leasing **NEROVNÁ SE** půjčení auta



relief car



maintenance



tires



fuel cards



assistance



accident
management



VIP service



consultancy
& reporting