

15,16 y 17 ⁺
setiembre
19:00 a 22:00
horas

**+ CONGRESO
ONLINE**

**REVOLUCIÓN DIGITAL
DE MARKETING Y
VENTAS AUTOMOTRICES**



Centro de
Capacitación

AAP
ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ
FUNDADA EN 1926

Buenas tardes o noches a todos.

Charla ofrecida

por el Centro de Capacitación

de

la Asociación Automotriz del Perú

a quien agradezco la invitación.



1 minuto de historia

Algunos dicen que estamos: en la tercera revolución industrial

Otros que estamos: en la cuarta revolución industrial

Vamos a suponer, que son 4 las revoluciones industriales

La primera: desde mitad del siglo XVIII hasta 1870.

La segunda: desde 1870 hasta 1912-14

**La tercera: desde 1910 (*Todas las piezas idénticas, la razón que permitió las fabricaciones en series*).
Hasta 1969.**

La cuarta: desde 1969 en adelante: Surge la era digital

**Único objetivo: de todas las revoluciones industriales: reemplazar lo realizado por el hombre por maquinas.
¿Por qué? El hombre es inconstante, descansa, come, protesta y toma vacaciones**

La cuarta revolución industrial actual es, tecnología digital:

Los objetivos: algunos interesan o son relativos a nuestra actividad

El cambio a energías renovables.

El hidrógeno, las baterías recargables y otras tecnologías de almacenamiento de energía

Transporte basado en vehículos todo-eléctricos, híbridos eléctricos conectables y de pilas de combustible, utilizando como propulsión la energía eléctrica renovable.

CONCLUSION: *Lo que pensábamos que era imposible hasta la fecha: podría resultar ser posible*

**Centro de
Capacitación**

AAP
ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ
FUNDADA EN 1926



Antes de empezar la charla, me gustaría pasarles un mensaje.

Centro de
Capacitación

AAP
ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ
FUNDADA EN 1926

El 21 de noviembre 1969, se marca como la fecha en que se hizo la primera conexión, entre las universidades de UCLA y Stanford.

Internet se puede considerar como el invento que revolucionó el mundo de la comunicación u otros medios y como el mayor invento del Siglo XX.

Desde esa fecha Internet no ha cesado de crecer, y ocupar un lugar privilegiado en la vida diaria de cada habitante de éste planeta. Fue el artífice de la verdadera globalización.

Hace ya algunos años, se introdujo en el comercio y lo cambió completamente, hasta el punto que hoy, es considerado el mayor minorista del planeta a través de sus portales de E-Commerce como AMAZON, ALIBABA, MERCADO LIBRE, etc. Pusieron en jaque al mercado de la intermediación de la electrónica y sin descanso, paso a paso, hoy comercializa muchísimos rubros, y son pocos los que no desarrollan.

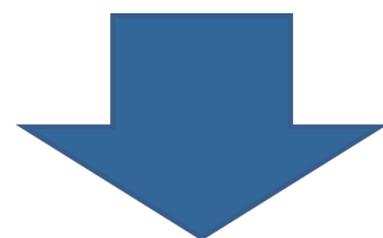
Las nuevas generaciones de chicos nacidos digitales, lo dominan tanto que hoy lo consideran como su principal proveedor.

No nos olvidemos que nuestra actividad es una intermediación, de un producto un poco específico, y muy importante, y Internet ya está presente en la actividad.

Según los que saben, los nacidos entre 1982 y 1995, representarán en el 2025 el 70% de la clase productiva, por lo tanto serán también compradores..... Saludos y gracias.

RECORDEMOS ESTA FRASE QUE HIZO HISTORIA...

*“Un cliente puede tener:
su automóvil del color que desee,
siempre y cuando, desee que sea negro”*



**Esta frase data de la
primera década del siglo XX
La pronuncio el Señor Henri FORD
Fundador de la empresa que lleva su nombre**



Para nosotros, las siguientes frases son mas importantes, fueron escritas mas de un siglo después, 2018-2019

*Cambiarán las ciudades, porque necesitaremos
un 90-95% menos de automóviles .*

*Cambiara el “Concepto de la PROPIEDAD” por el
“Concepto de la MOVILIDAD”*

Data solamente de hace 2 años. Son del Señor: Dieter ZETCHE
Presidente actual de la empresa Mercedes Benz.

“Los autos, en el futuro serán autónomos”

*“En 2037 no viajar en un auto autónomo
sería equivalente a hoy andar a caballo”*

Escritas hace 1 año por el señor : Elton MUSK
Presidente TESLA Motors



**LOS CONCESIONARIOS DE LA ACTIVIDAD AUTOMOTRIZ
NECESITAN GENERAR IMPORTANTES CAMBIOS Y EVOLUCIONES
PARA AFRONTAR EL FUTURO DENTRO DE LA ACTIVIDAD.**

**NUESTRA ACTIVIDAD NACIO EN LA SEGUNDA DECADA
DEL SIGLO XX, HACE MAS DE 100 AÑOS**

**DURANTE ESTE PERIODO: HUBO POCOS CAMBIOS IMPORTANTES
EN LA COMERCIALIZACION, POR LO MENOS HASTA HACE UNOS 25 O 30 AÑOS**

**FUTURO: CAMBIO DE CONCEPTO
TRANSPORTE POR MOVILIDAD**

**EN LA TECNICA HUBO MAS, CAMBIOS Y EVOLUCIONES
HASTA HACE TRES DECADAS CON 4 OBJETIVOS
SEGURIDAD, CONFORT, ECONOMICA, POTENCIA
EN LAS ULTIMAS DECADAS : CUIDADO AMBIENTAL
DECADA ACTUAL TODO LO ANTERIOR MAS CONDUCCION AUTONOMA
FUTURO A LARGO PLAZO 10 AÑOS..... DISMINUCION DEL PARQUE**

Nuestra profesión:

Empezó entre los años 1915 a 1920



Teléfono moderno en 1915

Único uso

**Hablar con otra persona.
Estaba fijo anclado a una pared**

Teléfono actual

Múltiples usos



Centro de Capacitación

Basta un solo elemento de uso diario



Para demostrar los avances tecnológicos: en el transcurso de los años

- Lo tienen siempre a mano**
- Pueden hablar con varias personas**
- Sacar fotos y hacer películas**
- Sirve de: despertador, calculadora, televisor y radio etc..**
- Reemplaza cada día mas aparatos**

Mañana las propias computadoras



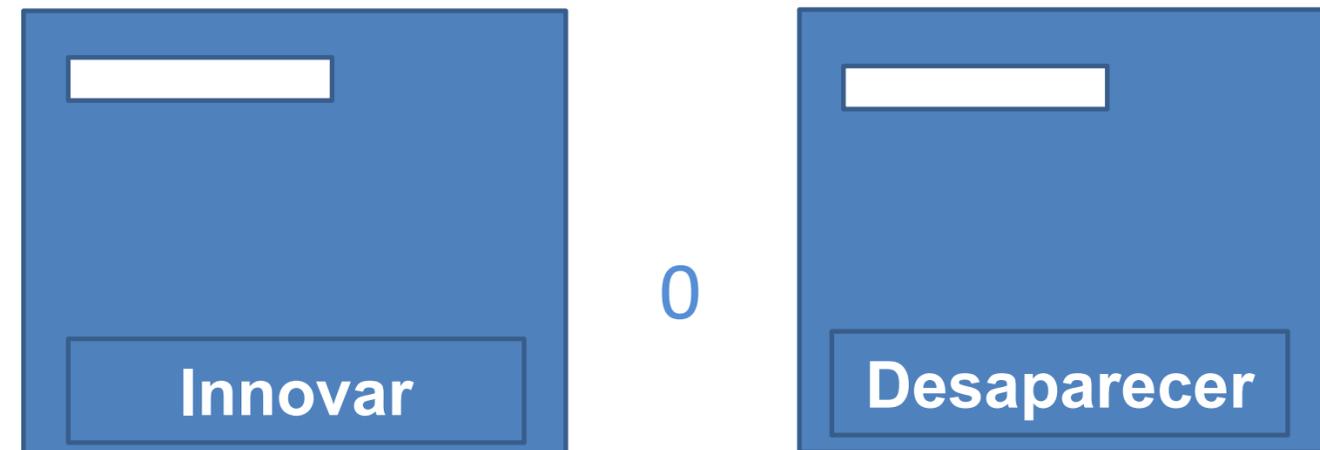
**Smartphone de mañana plegable,
con mas funciones que el anterior**

¿Nuestra actividad seguirá en el tiempo sin cambios?

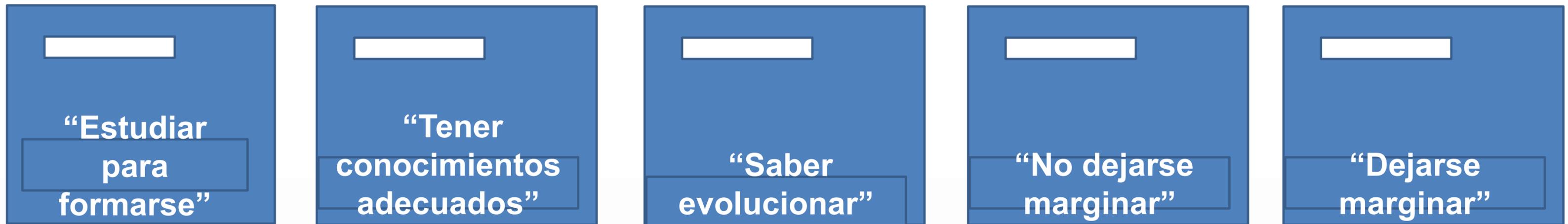


“Pensarlo seria una utopía”

NUESTRAS EMPRESAS TIENEN SOLO DOS POSIBILIDADES:



LAS PERSONAS TIENEN 5 POSIBILIDADES:





¿Por qué deben evolucionar? las actividades de los concesionarios

Durante un siglo pasaron y cambiaron muchas cosas:

Las actividades cambiaron, evolucionaron, algunas desaparecieron, otras aparecieron

La aparición de nuevas tecnologías de comunicación dan nuevas oportunidades

Internet en menos de 30 años revoluciona el mundo de la comunicación

Particularmente planteo nuevos sistemas de “comunicación” y “comercialización”.

Los mismos cambiaron los gustos, deseos y actitud de las personas

Hoy y aun mas dentro muy pocos años

con la “inteligencia artificial” y/o la “tecnología cuántica”:

Cambiarán además nuestras maneras de pensar y actuar

En el futuro, ser el titular de una unidad:

No será primordial en el pensamiento de las nuevas generaciones

Las nuevas generaciones desearán “movilidad”, que remplazara “transporte”

Las nuevas generaciones desearán “movilidad”, cuando lo necesitan para desplazarse

**“Que deberían hacer las Asociaciones de concesionarios
conjuntamente con sus socios”**



“INNOVAR PARA QUE LOS MISMOS NO DESAPAREZCAN”



¿Por qué deben evolucionar las actividades del concesionario?

El comercio electrónico: “E.COMMERCE”

Se esta imponiendo en todas las actividades en el mundo

Nuestra actividad debe ser una de las ultimas en adaptarse y no tiene privilegios especiales:

Que la haga inmune a estos cambios e evoluciones

Conclusión: Nos quedan tres posibilidades

- a. **“No hacer nada”** con la posibilidad de ser marginado y posteriormente **“desparecer”**
- b. **“Innovar”**
- c. **“Desaparecer”**:

a. los cambios y evoluciones tecnológicos y comerciales nos marginaran

b. Innovar es asegurar la continuidad de vuestra empresa

c. Desaparecer lamentablemente todos conocemos su significado.

Como empresarios:

“Tienen la responsabilidad de decidir el destino de vuestras empresas”

Comercio de “autos nuevos”



Lamentablemente en los últimos 18 meses:

La “razón de ser” de nuestra actividad, esta cambiando.

Están cambiando sus paradigmas.

La pandemia acelero algunos procesos comerciales

Consecuencia: una competencia sin limites entre colegas.

Los resultados: fueron nefastos para nuestras rentabilidades.

¿Qué esta pasando en muchos países, hasta suramericanos?

Las fabricas se absorben, para disminuir “gastos” y “aprovechar tecnologías”

Estamos asistiendo a una disminución de las redes comerciales.

Muchos colegas de largas datas: desaparecieron de la actividad.

Los que tienen mas suerte:

Venden sus negocios.

Se dejan absorberse por otros.

Los que tienen menos suerte:

Simplemente desaparecen.

No siempre en “condiciones ideales”

Conclusión: Para mi, el futuro esta reservado a los grandes grupos

Las posibles actividades del Concesionario en el futuro (continuación)

El negocio dejara de ser: él de los años anteriores

También será difícil que vuelva a serlo:

↓
¿Por qué?
↓

Por el cambio de tipo de comercialización:
Terminales o Importadores “E.Commerce”

Por el cambio de modalidad de compras
De las nuevas generaciones “E.Commerce”

En lugar de “TRANSPORTE” para tener comodidad

Van a querer “MOVILIDAD” para necesidades





***“Veamos entre todos
como podemos
imaginar y adaptar
nuestra actividad al futuro”***



Las posibles actividades
del Concesionario en el futuro (continuación)

Centro de
Capacitación

AAP
ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ
FUNDADA EN 1926

Comercio de los “autos nuevos”

En el futuro: Por lo que se puede observar en los países industrializados

Los sistemas de comercializaciones cambiarán o evolucionarán a procesos electrónicos

¿Qué pensamos todos los concesionarios?:

Que nuestra función es indispensable

Que nada ni nadie nos puede reemplazar.

Hoy puede ser en parte verdad, pronto dejara de serlo

Nota: Lo que era imposible de hacer hace 20 años, hoy es posible

La pandemia adelanto muchas de las evoluciones previstas para mas adelante

Reflexionemos :

Cuando en el comercio mundial: cada vez mas se impone el: “E-Commerce”

¿Podemos pensar? Nuestra actividad tal como la practicamos hoy: No se vera afectada

Solo pensar: que no se vera afectada es una: “Utopía”

Entre todos debemos resolver la pregunta siguiente:



¿Cómo integrar nuestra actividad al futuro?



Las posibles actividades del Concesionario en el futuro (continuación)

Centro de
Capacitación

AAP
ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ
FUNDADA EN 1926

Comercio de los “autos nuevos” en el futuro

¿Cual podría ser el “Rol” del Concesionario?:

Comercial

Presentación física de las unidades: *Definir modalidad ¿En deposito?*

Siempre existirán clientes que desearan verlas físicamente.

Otros desearan probar las unidades: un modelo “test drive” *En deposito*

Al comienzo: muchos no sabrán completar su pedido por la WEB

Tendremos que formar los vendedores a esta nueva función

Remuneración: *Definir con fabrica o importador*

Logística

Recepción de las unidades

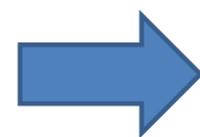
Preparación de las unidades

Entrega de las unidades

Remuneración: *A definir el importe con la fabrica o el importador*

Las posibles actividades del Concesionario en el futuro (continuación)

PROPUESTA



Actividad principal el: “auto usado”

En el corto plazo, debería ser:

La actividad mas rentable de nuestra empresa.

¿Quién puede compra y comercializar unidades usadas? *“Las terminales no”*

Una empresa preparada para hacerlo: ¿Quién mejor que un concesionario?

Las posibles actividades
del Concesionario en el futuro (continuación)



¿QUÉ HACER?

Entre todos debemos hacer una “marca” de un “producto”

Una marca “***** .CAR”, un producto “AUTO USADO”

Un producto bien reparado, bien preparado, bien presentado:

Asegurando al comprador: seguridad y fiabilidad



Las posibles actividades del Concesionario en el futuro (continuación)

Centro de
Capacitación

AAP
ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ
FUNDADA EN 1926

Una reflexión

Hoy existen mas revendedores que concesionarios

De importancias y tamaños completamente diferentes

Con pocas estructuras humanas e edilicias y mínimas organizaciones

Muchos son negocios unipersonales

Algunos que otros SRL y pocas SA:

Durante años hicieron buenos negocios: en parte gracias a los concesionarios.

Un mercado que según los países:

que es de 2,5 a 5 veces superior a él de unidades nuevas.

Otra reflexión: Es un mercado que debería haber sido vuestro.

Conclusión:

Todos los concesionarios de un mismo país juntos con:

organizaciones, normas, ética profesional, estructuras humanas y edilicias.



“Pueden realizarlo y hacer buenos negocios”



Las posibles actividades del Concesionario en el futuro (continuación)

Centro de
Capacitación

AAP
ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ
FUNDADA EN 1926

¿Qué es un auto ***** .CAR?

Es un auto que dará fama a una marca

Un auto: Bien reparado

Bien preparado

Bien presentado

Con documentación en orden con las leyes vigentes

Sin multa o juicio pendiente.

Que se entrega con garantía de la marca

Valida para el mismo país y los limítrofes.

¿Qué necesitan hacer entre todos los concesionarios de un mismo país?

A. Estar seguro: que es un buen negocio

B. Convencido que van a hacer negocios sustentables

C. ¿Cómo organizar el comercio?

D. ¿Cómo organizar el servicio técnico?

E. ¿Cómo lograr una “Ética” y “Fama” del conjunto



Las posibles actividades del Concesionario en el futuro (continuación)

¿Qué necesitamos hacer entre todos?

Centro de
Capacitación

AAP
ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ
FUNDADA EN 1926

Que en cada empresa lo debe considerar: como una unidad de negocio completa

A. Estar convencido: que de ahora en mas, sera nuestra principal “razón de ser”

Que se vienen cambios importantes, en el comercio en general:

Que nuestra principal herramienta será el: ➡ “E.COMMERCE”

Que en nuestra actividad: no podemos pensar estar ajena al mismo

Pensando en el “usado”: como nuestro próximo y principal negocio

B. Estar convencido: que vamos a hacer un negocio sustentable

El éxito: dependen de la profesionalidad, comportamiento y la ética general de todos.

Aplicar una política comercial y técnica definida entre todos.

1. Sistemas de tasaciones con bases similares.
2. Precios muy similares en las recompras zonales.
3. Comprar todas las unidades usadas, no solo de las personas que cambien.
4. Reparación, preparación, presentación y entrega: impecables



Las posibles actividades del Concesionario en el futuro (continuación)

Centro de
Capacitación

AAP
ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ
FUNDADA EN 1926

C. ¿Cómo organizar el comercio?

Saber qué:

El “auto nuevo” lo respalda el prestigio de una marca.



El prestigio del “auto usado” lo hace: él que lo comercializa

Nuestras principales competencias:

Las empresas que ya están instaladas en el mercado.

Las paginas WEB que se dedican a este negocio: *Amazon, Alibaba, Mercado libre etc.*

La idea entre vuestras asociaciones y todos los concesionarios de un país

Hacer un portal WEB para los clientes de los concesionarios

Con todos los productos y servicios ofrecidos por sus socios

Entre otros, los “usados” salón de venta continuo a muy bajos costos

Las unidades en el portal están a la vista tanto a:

Nivel nacional, regional y ciudad por ciudad y en algunas regiones internacionalmente



Las posibles actividades del Concesionario en el futuro (continuación)

Centro de
Capacitación

AAP
ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ
FUNDADA EN 1926

¿Cómo organizar el servicio técnico?

Un taller específico para:

Reparar autos usados

Preparar autos usados

Hacer una terminación igual a autos Nuevos

Un taller chapa pintura:

Tendrá trabajo asegurados para algunos años

Costos de facturación interna:

Costo de producción, *mas porcentaje a definir*

Nota:

- 1. En el sector vehículo usado, la utilidad se produce en la venta de la unidad**
- 2. En vehículo usado, normalmente no puede haber descuento.**

¿Qué son los gastos profesionales?:

% participación sobre gastos generales.

Gastos de funcionamiento del sector

Garantía, Publicidad



Las posibles actividades del Concesionario en el futuro (continuación)

Centro de
Capacitación

AAP
ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ
FUNDADA EN 1926

Lo qué todos deberían hacer

Gastos de producción:

Costos de funcionamiento (sin gastos generales)

Gastos de preparación:

Ver según las horas pasadas (costo funcionamiento)

Tasar el vehículo

Nota: Es la operación mas importante para una retoma correcta

Es hacer una evaluación exacta del vehículo para comprarlo.

Formar personas según necesidades, con vestimentas adecuadas

Una Tasación correcta “NO ES”:

Preguntar al cliente: el modelo del auto

Preguntar al cliente: si noto algo particular

Mirar el auto, dando una patada a las ruedas

Una Tasación correcta “ES”:

Ver si no ha tenido golpes importantes

Tener una fotografía exacta del estado de la unidad

Probar con el cliente la unidad unos kilómetros.

Comprar conociendo costo total de las intervenciones



Las posibles actividades del Concesionario en el futuro (continuación)

Centro de
Capacitación

AAP
ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ
FUNDADA EN 1926

¿Por qué compramos un vehículo usado?

Para hacer un negocio: profesionalmente y con ética comercial

¿Cómo actuar durante todo el acta?

No se puede despreciar el estado del vehículo frente a su titular

Pero con argumentos técnicos y comerciales hacerle notar los defectos

No se debe durante la tasación insinuar precios de recompras

El tasador debe hacer una foto exacta del estado del vehículo.

Solo nuestro comprador con argumentos profesionales: Puede hablar de precios

Durante la tasación debemos pensar:

Tener siempre el objetivo: Que esta unidad debe satisfacer al nuevo comprador



**“Una empresa sin utilidad:
no tendrá asegurado su continuidad”**



Las posibles actividades
del Concesionario en el futuro (continuación)

Centro de
Capacitación

AAP
ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ
FUNDADA EN 1926

E . ¿Cómo lograr una “Ética” y “Fama” del conjunto

Todos, realizar nuestras actividades: *Con las mismas normas generales.*

Respectar nuestros colegas de la zona y otras

No desear la desaparición de un colega:

Para ocupar su zona.

Un día nos puede pasar lo mismo.

La competencia entre colegas es lógica:

Por lo tanto que sea acompañada de una ética

La “viveza” tiene sus límites: *Cuando se sobrepasa el límite puede ser dañina.*

El deber de todo titular de empresa, es lograr que su empresa:



“Tenga continuidad en el tiempo”



Las posibles actividades del Concesionario en el futuro (continuación)

Centro de
Capacitación

AAP
ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ
FUNDADA EN 1926

Sin olvidar nuestras actividades actuales, necesitamos diversificarnos
“Necesitamos incorporar nuevas actividades”

Unas tareas que deberían emprender entre todos

Ejemplo de algunas:

Las diferentes opciones de alquileres:

Alquileres de larga duración

Alquileres de corta duración

Alquileres con opción a compra

Carsharing etc.

Ventas de nuevos productos:

Relacionados con transporte o movilidad

Bicicletas, patinetas, motonetas eléctricas

Bornes de cargas de autos o elementos eléctricos.

Para casas, estacionamientos, parking etc.



Las posibles actividades del Concesionario en el futuro (continuación)

Centro de
Capacitación

AAP
ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ
FUNDADA EN 1926

“Necesitamos seguir con las actividades de siempre”

Servicios técnicos:

Deberán seguir las evoluciones de las tecnologías futuras:

Acostúmbranos a la desaparición de tecnologías muy conocidas.

Acostúmbranos a los cambios permanentes

- a. Híbridos simples y conectables**
- b. Eléctricos**
- c. Hidrógeno con celdas eléctricas**
- d. Autos autónomos**

Nota: Las tecnologías a, b, c, d son conocidas y existen actualmente

Algunas comercializadas normalmente, otras parcialmente o en pruebas técnicas
Importante no dejarse marginar por las nuevas tecnologías.

Un servicio técnico de chapa y pintura, seguirá siendo un buen negocio.



Las posibles actividades del Concesionario en el futuro (continuación)

Centro de
Capacitación

AAP
ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ
FUNDADA EN 1926

Necesitaremos adaptarnos a las futuras tecnologías”

Futuras Tecnologías

Autos a hidrogeno

Razones ajenas a la industria automotriz, hacen que sus
comercializaciones se escalonan sobre una o dos décadas

Costo de la producción de hidrogeno: costo actual para producir electricidad

Autos autónomos

Todavía existen problemas técnicos a resolver:

Para poder comercializar la opción 5. Es una cuestión de tiempo.

Todavía existen problemas legales con los seguros

Recordemos estas fechas:

Según los países: 01/01/2030/35 prohibición fabricación motores térmicos

Según los países: 01/01/2040/50 prohibición circulación motores térmicos



Las posibles actividades del Concesionario en el futuro (continuación)

Centro de
Capacitación

AAP
ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ
FUNDADA EN 1926

Nota: Si bien nos tenemos que acostumbrar y adaptarnos a los cambios permanentes

Las nuevas tecnologías necesitarán cada vez más diagnósticos certeros.

El mejor técnico nunca reemplazará la computadora de diagnósticos

Siempre deberá actualizarse a la última versión de programa.

Para dar un buen servicio necesitamos:

Técnicos bien formados

Las herramientas adecuadas

Con una buena atención a los clientes

algunas veces nos olvidamos de esta parte

Las conexiones a internet de los servicios técnicos es y será más imprescindibles.

Del 70 a 80% de las intervenciones técnicas de mañana: se resolverán por este medio.



Las posibles actividades
del Concesionario en el futuro (continuación)

Centro de
Capacitación

AAP
ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ
FUNDADA EN 1926

“Necesitamos seguir con las actividades de siempre”

Comercialización de repuestos:

Si bien el tipo de comercialización conocido hasta la fecha continuara por poco tiempo

Las comercializaciones seguirán modernizándose: ojo al “retail” de grandes organizaciones

Mañana darán pasos al E.Commerce

El mismo casi seguro nos marginara en parte o totalmente

El “E.Commerce” pone en relación el productor con el comprador final

No nos olvidemos nunca, que somos intermediarios:

Una actividad con tendencia a desaparecer en el mundo comercial actual

Un consejo: Modernizan al máximo sus organizaciones,

No desprecien, las nuevas tecnologías

Obligan su personal a formarse a las mismas

**Hoy una empresa: son muchos sectores con pequeñas rentabilidades,
el conjunto de los sectores hacen una empresa rentable.**



Resumen desarrollos técnicos probables

**DE
2020
HASTA
2025**

Mismas tecnologías
Mas vehículos eléctricos
Muchos híbridos
Aparición: primeros vehículos semiautónomos
Opciones: 1, 2, 3.

Completamente autónomos son 5 opciones
Muchos problemas legales internacionales

**DE
2025
HASTA
2030**

Mismos vehículos : 35% eléctricos
Comercialización vehículos a hidrogeno

Alimentación vía celdas eléctricas
Inconvenientes de costo de fabricación del hidrogeno → Costo electricidad

Autonomía igual motores combustión interna

**DE 2030
HASTA
2040**

Final del periodo
Fin de fabricación motores
Combustión interna.

No se fabricaran mas híbridos,
Habrá más vehículos eléctricos e hidrógeno
Vehículos autónomos completos con las
5 opciones

**DE 2040
HASTA
2050**

Vehículos eléctricos
Vehículos a hidrógeno
Vehículos autónomos
Muchos vehículos en la movilidad

2050

Prohibición circular motores
combustión interna
Previsión: 40 a 50% menos autos en
circulación
Movilidad en auge



Resumen: Actividades comerciales futuras

VEHICULOS NUEVOS

- Exhibición vehículos salón → Concesionarios
- Por comercio electrónico → Terminales
- Preparaciones y logísticas → Concesionarios
- Disminución paulatina del parque unidades circulando a medida que se implemente el negocio de la movilidad

MOVILIDAD:

- Carsharing (*Alquiler instantáneo*)
- ALD: (*Alquiler larga duración*)
- Acd: (*alquiler corta duración*)
- Aoc: (*Alquiler opción a compra*)
- Etc.

Deberían ser negocios de los concesionarios

Centro de Capacitación

AAP
ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ
FUNDADA EN 1926

VEHICULOS USADOS y SERVICIOS

- Compras/Ventas usados → Concesionarios
- Servicios técnicos de ambas:
Unidades nuevas y usadas → Concesionarios
- Repuestos
Ojo al "Retail" Terminales → Concesionarios
- Otros → E.Commerce

OTROS NEGOCIOS

IMAGINARLOS ENTRE TODOS

No se olviden nunca

Que los “métodos” y “herramientas”

con los cuales lograron

sus “éxitos” en el siglo XX

Pueden llegar a ser

vuestros “fracasos” en el siglo XXI

Conclusión:

**“ Aplicar siempre los mismos métodos,
nunca dio resultados diferentes”**



Ultima frase que deberíamos recordar:

**Centro de
Capacitación**

AAP
ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ
FUNDADA EN 1926

**La dijo una persona
que fundo una de las mayores fabricas automotrices del mundo**

**Antes de decir
que no puedes hacer algo,
inténtalo**



**SAKICHI TOYODA
Fundador de la empresa TOYOTA**

El Centro de Capacitación AAP

Agradece
vuestra atención
y
presencia

Muchas suertes
y
muchas gracias



Enrique Prado Rey
Director Institucional

Av. República de Panamá 3956
Surquillo, Lima 34, Perú
Fijo: (511) 640 3637 Anexo 109
Celular: 998 306 865

www.aap.org.pe