



MOTRADA RIVOLUZIONA IL RE-MARKETING ONLINE DANDO LA POSSIBILITÀ DI OFFRIRE LOTTI PIÙ O MENO GRANDI DI VEICOLI

Motrada Handels GmbH da anni produce e mette a disposizione a livello internazionale le Piattaforme d'Asta per Partner (PAP) di cui si è parlato nel numero precedente di AutoeStima. Considerando l'importanza che sta assumendo questa forma di commercio anche nel settore automotive, abbiamo deciso di "sentire" i vari produttori per conoscere le peculiarità dei loro strumenti. Nei prossimi numeri del nostro inserto quindi dedicheremo uno spazio per i produttori che vorranno approfittarne.

Motrada in particolare coglie l'occasione di questa intervista per annunciare che si prepara ad accogliere un'altra richiesta del mercato B2B: la commercializzazione di lotti, quindi non più solo vetture singole, ma pacchetti composti dal venditore in base alle caratteristiche dei mezzi che permette di bilanciare la particolare appetibilità di un modello con veicoli meno ambiti dagli utenti finali e quindi anche dai commercianti.

Abbiamo incontrato al Dealer Day di Veronafiere, l'amministratore unico di Motrada, Guillaume Hebrard ed il Partner Manager Italia Christian Ebner che ci hanno raccontato la storia di Motrada.

Nata nel 2005 a Vienna, Motrada ha raccolto consensi in tutta Europa sia presso le case automobilistiche che le società finanziarie. Un approccio ottimizzato ha consentito di avere costi più bassi ed una amministrazione semplificata. La sicurezza è massima basando il business su acquirenti accreditati. Le regole di vendita sono stabilite caso per caso dal venditore a seconda delle vetture e dei

lotti che si vogliono proporre. Questi anni di esperienza hanno fatto registrare ricavi più alti che con altri sistemi anche perché il sistema permette di incentivare i partner maggiormente fidelizzati in varie forme.

Presente sui mercati internazionali.

Le piattaforme di re-marketing di Motrada ormai sono conosciute bene dal mercato internazionale del commercio delle automobili usate. Banque PSA Finance per esempio utilizza delle piattaforme PAP proprie in Germania, Austria ed Italia. Anche altre aziende rinomate come il Santander Consumer Bank in Germania utilizzano questo strumento di vendita innovativo.

La caccia alle occasioni è bene, ma la vendita di lotti è meglio.

Grazie ai numerosi progetti dedicati ai vari clienti, nel corso degli ultimi anni Motrada ha conosciuto in fondo le sfide del commercio B2B di automobili. Dalla parte dei venditori spesso c'era la richiesta di poter vendere lotti di auto. Dalla parte degli acquirenti è essenziale che ci sia una descrizione completa delle auto. La nuova generazione delle piattaforme di Motrada accontenta completamente ambedue le parti e permettono un'adattabilità al 100 % alle esigenze particolari di ogni cliente.

Il Sig. Böhm, il responsabile re-marketing della società Leasing delle Banche Popolari Austriache a Vienna dice: "All'inizio la soluzione Motrada c'è piaciuta per l'adattabilità



Guillaume Hebrard,
amministratore unico di Motrada

e la possibilità di definire categorie d'acquirenti. Le nuove funzionalità di vendita migliorano ulteriormente di possibilità di rivendere le auto in modo redditizio. Grazie a questo possiamo ottimizzare il processo di re-marketing ulteriormente. Pensando a lungo termine la cooperazione con Motrada è così preziosa per noi, perché possiamo mantenere il controllo totale del processo di re-marketing con costi minimi, anche se i volumi sono in costante aumento. Anche i commenti positivi da parte dei commercianti nostri clienti confermano che Motrada è stata la scelta migliore."

Quali sono i clienti più importanti?

Banque PSA Finance Succursale d'Italia (Italia)
Volksbank Leasing AG (Austria)
PSA Finance (Austria)

INTERVISTA MOTRADA

Santander Consumer Bank (Germania)
Banque PSA (Germania)
Beke Occasions (Francia)
MC Automobiles (Francia)
Car4Trader (Spagna)
Bank PSA Polska (Polonia)

Quali sono le particolarità di Motrada?

Tutte le auto presenti sulla piattaforma Motrada sono corredate di schede tecniche dettagliate, fotografie e vere e proprie perizie tecniche elaborate, per l'Italia, dal nostro partner tecnico Stima s.r.l. La piattaforma è un vero e proprio gestionale che dà la possibilità di compiere tutte le operazioni ed elaborazioni indispensabili

per un venditore, come ad esempio l'analisi e l'ottimizzazione dei flussi, l'informazione in tempo reale ai collaboratori ed ai partner e la fatturazione.

Altra importante opportunità è quella di creare categorie e gruppi di clienti. Ad esempio è possibile creare il gruppo dei clienti storici ai quali proporre le auto in maniera preferenziale. In seconda battuta le auto possono essere proposte ad un altro gruppo, poniamo ad esempio quello dei commercianti nord. In caso di ulteriore mancata vendita l'auto potrà essere proposta ad un pubblico più vasto. Le offerte potranno essere di tre tipi. A prezzo fisso, al miglior offerente oppure l'offerta segreta che darà la possibilità al venditore di aggiudicare

seguendo altre valutazioni del cliente oltre al solo prezzo offerto.

Ma qual è, volendo indicarne uno solo, il motivo che dovrebbe far scegliere Motrada ad una società che deve vendere un certo quantitativo di vetture l'anno?

Quello dell'immagine. Motrada veste i colori del venditore per cui si entra in Motrada pensando di essere sul sito del venditore. Non si pubblicizza un sito ed un marchio esterno all'azienda, ma il proprio. E la pubblicità è l'anima del commercio.

PAP di PSA Finance SA Succursale d'Italia - Windows Internet Explorer

http://pfit.motrada.net/

PAP di PSA Finance SA Succursale d'Italia

BANQUE PSA FINANCE Succursale d'Italia

Benvenuti sulla piattaforma d'aste della Banque PSA Finance - Succursale d'Italia

LOGIN

username

password

login

NAVIGATION

ACCOGLIENZA

ENTRA

REGISTRATI

NUOVA PASSWORD

BANQUE PSA FINANCE Succursale d'Italia

- Sei un concessionario? registrati qui gratuitamente.
- Già registrato? Entra qui.
- Hai dimenticato la password? Nuova password nuova password qui.

- Domande o consigli? pfit_repo@mbsa.com, Telefono: +39 02 264 201

Vi auguriamo buon lavoro!

Team PSA Finance

[Aiuto](#) [Contatti](#) [Responsabilità](#) [Requie](#)

Motrada V2 v0.6 / Platform: STIMA/pfit. Time: 0.067s. Queries: 9. [Motrada GmbH](#) [Motrada Group](#)

100%

L'AUTO CHE VERRA'

GIUGNO

Audi TT-S
Skoda Superb
Peugeot Partner
Audi RS6
BMW X6
Ford Verve
Lancia Delta
Ford Focus RS
Fiat 500 Abarth
Mercedes CLC



LUGLIO

Audi A3
Opel Insignia
Mercedes GLK
Mitsubishi Lancer
Mercedes Classe A
Mercedes Classe B

AGOSTO

Mini C-Works
VW Passat Coupè
VW Scirocco

SETTEMBRE

Audi A5 Cabrio
VW Golf VI
Alfa Romeo Junior
Ford Fiesta
Infiniti FX
Mitsubishi Sportback
Fiat 500 Giardiniera
Porche 911 Turbo Facelift
BMW Serie 3
Ferrari Dino
Nissan GT-R
Aalfa Romeo Mito

Mercedes nuova Classe C Sportcoupè (CLC)



Il design, la tecnologia e gli allestimenti della coupé sportiva soddisfano i più giovani, desiderosi di avere un'auto divertente da guidare, immagine di uno stile di vita, in grado di offrire gli standard di qualità di Mercedes in termini di sicurezza, confort, compatibilità ambientale e funzionalità. Per la nuova coupé sono stati complessivamente sviluppati o aggiornati dai modelli precedenti 1.100 componenti. Tra le caratteristiche tecniche della CLC, il nuovo sterzo diretto che consente di affrontare con più velocità e sicurezza le curve, nuovi sistemi di infotainment con schermo a colori, navigazione su DVD o disco fisso su scala europea con interfaccia multimediale ed un motore a quattro cilindri più potente, che eroga 135 kW/184 CV. I consumi sono stati ridotti sino al 10,8% rispetto al modello precedente. Quattro sono a benzina; quello d'accesso spinge la 180 Kompressor da 143 cv e 230 Nm (220 km/h, 0-100 in 9,7 secondi e 13 km/litro). Seguono poi nell'ordine la 200 Kompressor da 184 cv e 250 Nm (235 km/h, 0-100 in 8,6 secondi e 12,8 km/litro), la 230 V6 da 204 cv e 245 Nm (240 km/h, 0-100 in 8,4 secondi e 10,9 km/litro) e la 350, a sua volta con un V6 da 272 cv e 350 Nm (250 km/h, 0-100 in 6,3 secondi e 10,5 km/litro). Il fronte diesel è popolato invece dalla 200 CDI da 122 cv e 270 Nm (206 km/h, 0-100 in 11,3 secondi e 17,2 km/litro) e dalla 220 CDI da 150 cv e 340 Nm (224 km/h, 0-100 in 9,7 secondi e 16,9 km/litro). A fare da denominatore comune a tutte le meccaniche ci sono la trazione posteriore e un cambio manuale a sei marce. In alternativa, per i modelli a quattro cilindri si può ordinare un automatico a cinque rapporti, mentre con i motori V6 si può scegliere il sette marce 7G-Tronic.





PERCHÉ UN'AUTO BRUCIA?

Stabilire le cause di un incendio di un'auto non è una cosa facile. Specialmente se l'incendio è totale, se l'auto è stata rimossa dal luogo del rogo e se passa tanto tempo tra evento e rilevamento. Innanzi tutto bisogna differenziare l'indagine tra auto a benzina o diesel. Nel caso dell'alimentazione a benzina l'incendio dei vapori di carburante può essere una probabile causa, specialmente in caso di incidente stradale e nelle vetture di vecchia generazione senza cut-off. Il gasolio non ha questa particolarità. Il rifornimento con benzina di vetture a gasolio può portare ad un pericoloso innalzamento delle temperature di motore e linea di scarico con possibili principi di incendio. Oltre a queste eventualità e soprattutto in caso di incendio di auto in sosta, le altre cause sono comuni ai due tipi di alimentazione. Una causa potrebbe essere un

difetto del tappo di tenuta olio lubrificante. A causa di una perdita l'olio entra in contatto con il collettore di scarico e potrebbe prendere immediatamente fuoco.

L'incendio doloso perpetrato con liquidi infiammabili si può individuare per la localizzazione in un punto del maggior danno e dei segni di calore paralleli al terreno per la combustione a terra del liquido infiammabile utilizzato per l'innescio. I segni dati dalle differenze di temperatura sui lamierati indicano infatti la zona di sviluppo della fiamma o la maggior durata della combustione. L'innescio può avvenire in qualsiasi punto della vettura, in corrispondenza di un corto circuito dell'impianto elettrico, ma più frequentemente si verifica in corrispondenza di relé, circuiti elettronici che si bruciano o resistenze che si surriscaldano come nel caso del lunotto termico che potrebbe non spegnersi dopo lo spegnimento e l'abbandono della vettura.

I catalizzatori hanno dato dei problemi di incendio specialmente in occasione di collisioni sottoscocca. Il surriscaldamento dei freni, anche se più frequente nei veicoli industriali può essere anche causa di incendio di vetture, specialmente in moto. Spesso le cause sono da ricercare in manomissioni dell'impianto per inserire accessori non omologati, surriscaldamento di tratte di impianto elettrico per impiego di fusibili sovradimensionati, deformazione di plafoniere interne per lampadine troppo potenti.

Il consiglio è quindi quello di non modificare l'impianto elettrico e verificare che un eventuale piccolo danno non comprometta la linea di scarico o l'impianto elettrico.



Invia le tue domande a autostima@gruppostima.it e specifica se vuoi che il tuo nome sia pubblicato



CAMPAGNA ABBONAMENTI

DIARIO DI BORDO (10 numeri) + l'inserto Auto e Stima (10 numeri) + una Carta Servizi CARTA 10 (1) viene distribuito in abbonamento al prezzo di . 35 + 10 + 29 = 74 euro sconto 53 % = 39 euro.

Inoltre richiesta a autostima@gruppostima.it o fax 06/23326305 con copia bonifico di euro 39 sul conto corrente bancario IBAN: IT26 E056 9603 2100 0000 5020 X64.