

## SEAT FOR BUSINESS - ofensywa SEAT-a w segmencie MŚP

28-04-2016

Obecność wśród 5 marek o największej sprzedaży flotowej do małych i średnich przedsiębiorstw – taki jest cel strategii sprzedaży flotowej marki SEAT do 2020 roku. Program SEAT FOR BUSINESS odpowiada na potrzeby przedsiębiorców z segmentu MŚP i podkreśla, jak duży nacisk firma kładzie na rozwój sprzedaży do Klientów flotowych. Aktywizacja i rozwój sieci oraz atrakcyjne rabaty mają doprowadzić do tego, aby marka SEAT stała się zaufanym brandem flotowym – głównie wśród mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.



**Zbudowanie świadomości i rozważania marki SEAT wśród Klientów flotowych poprzez prowadzenie spójnych działań marketingowych ma podnieść udział marki w sprzedaży flotowej do 55% w 2020 roku.** Konkurencyjna oferta, jedno z najwyższych rabatów na rynku, profesjonalna obsługa czy samochody w specyfikacjach flotowych dostępne do jazd próbnych nawet do 14 dni to element nowej oferty skierowanej do sektora MŚP.

*Potencjał rynku to 2 mln firm MŚP. Obserwujemy, że liczba ta wciąż rośnie, a samochody znajdujące się w ich car parku to blisko 70% wszystkich samochodów flotowych w Polsce. Do roku 2020 chcemy być w top 5 marek flotowych sprzedających do MŚP, co oznacza 70% wszystkich transakcji flotowych marki SEAT – mówi Wojciech Wiatrowski, Kierownik ds. floty SEAT.*

**SEAT podkreślać będzie unikalną ofertę i niezawodność. Działania wsparte będą marketingowo. Zgodnie z założeniami budżet mediowy na komunikację flotową w roku 2016 został powiększony czterokrotnie w stosunku do roku ubiegłego.**

*- W 2016 roku wystartowaliśmy z wypracowaną Strategią Sprzedaży Flotowej, która obejmuje program SEAT FOR BUSINESS. Na podstawie analiz rynku, trendów i potencjału marki, wyznaczyliśmy segment Mikro oraz MŚP jako główny kierunek strategii sprzedaży w grupie aut dedykowanych Klientom flotowym. Firma chce położyć bardzo duży nacisk na rozwój w segmencie Klientów flotowych zapewniając unikalną ofertę i wspierając działania sprzedażowe – mówi Jakub Góralczyk, Kierownik ds. PR SEAT. – To przedsiębiorcy, którzy zwracają uwagę na niskie koszty serwisu, naprawy czy atrakcyjne raty leasingowe. Nasza oferta odpowiada na te potrzeby – dodaje.*

W okresie realizacji strategii SEAT będzie dążył do zmiany modelu sprzedaży flotowej, ujednolicenia procedur rozliczeniowych, kompleksowego wsparcia sieci dealerskiej i zmiany struktury klienckiej.

Hiszpański producent w ramach programu wsparcia sprzedaży flotowej przygotował szeroką ofertę samochodów, która odpowiada na różnorodne potrzeby przedsiębiorców.

**Niezawodność z charakterem**

**Pierwszym modelem, który zostanie zakomunikowany w ramach nowej oferty SEAT FOR BUSINESS będzie Leon ST.** Auto jest idealną odpowiedzią na potrzeby Klientów biznesowych, którzy poszukują niezawodnego i funkcjonalnego samochodu, a jednocześnie chcą cieszyć się jego wyglądem i dynamiką.



Leon ST to jeden z flagowych modeli hiszpańskiego producenta. Unikalne połączenie funkcjonalności i designu auta świetnie wpisuje się oczekiwania kierowców.

### **Skrojony na potrzeby Klienta**



**Program SEAT FOR BUSINESS jest zorientowany na menedżerów i właścicieli przedsiębiorstw, którzy chcieliby obniżyć całkowity koszt floty, bez rezygnacji z wysokiej jakości pojazdów.** Producent, poza niezawodnymi autami, gwarantuje profesjonalny serwis. Naprzeciw oczekiwaniom Klientów flotowych wychodzi również rozbudowana sieć centrów serwisowych.

### **Rynek flotowy w Polsce**

Na przestrzeni ostatnich lat, liczba rejestracji nowych samochodów osobowych w Polsce wskazuje na trend wzrostowy (2014 - 326 121 szt.; 2015 - 352 518 szt. wg. CEPIK), a znaczny udział w sprzedaży nowych samochodów w Polsce stanowią auta firmowe (2014: 64%; 2015 aż 66%), w tym samochody osobowe stanowią największą część sprzedaży samochodów flotowych (84% całości – 202 tys. aut w 2014).

**Startujący w 2016 roku program SEAT FOR BUSINESS będzie budował pozycję marki wśród aut firmowych, udowadniając przedsiębiorcom z segmentu Mikro i MŚP, że marka SEAT to obecnie najbardziej konkurencyjny wybór flotowy na rynku.**