

ACTIVIDADES CLAVE





➤ 1. Selección y Adquisición de Vehículos

Investigación de mercado: Analizar la demanda de vehículos específicos en tu mercado local (modelos, marcas, características preferidas por los clientes, etc.).

Negociación con proveedores internacionales: Buscar concesionarios, fabricantes o subastas internacionales para adquirir vehículos a precios competitivos.

Inspección de vehículos: Asegurarse de que los coches importados estén en buenas condiciones o negociar reparaciones antes de la compra.

➤ 2. Gestión de Importación

Coordinación logística y aduanera: Organizar el transporte internacional, tanto marítimo como terrestre, y gestionar el proceso de aduanas para asegurar una importación legal y sin contratiempos.

Cumplimiento normativo: Asegurarse de que los vehículos cumplan con las normativas locales de emisiones, seguridad y otros requisitos legales relacionados con la importación de coches.

Gestión de la documentación: Organizar y gestionar todos los documentos necesarios, como facturas, certificados de origen, contratos de transporte, y certificados de calidad.

➤ 3. Revisión y Reparación de Vehículos

Inspección y verificación: Al recibir los vehículos, realizar inspecciones detalladas para verificar el estado mecánico, estético y de funcionamiento de los coches importados.

Reparaciones y mantenimiento: Si es necesario, llevar a cabo reparaciones o mantenimiento de los vehículos (mecánica, estética, sistemas eléctricos, etc.).

Certificación de calidad: Asegurar que los vehículos sean aptos para la venta, tal vez a través de un proceso de certificación o con un informe técnico que avale la calidad del coche.



➤ 4. Marketing y Promoción

Desarrollo de estrategias de marketing: Crear campañas publicitarias para dar a conocer la disponibilidad de los vehículos importados, resaltar sus características y ventajas frente a los modelos locales.

Marketing digital: Publicidad en redes sociales, campañas de email marketing, creación de contenido en línea (blogs, videos, reseñas), y colaboración con influencers automotrices.

Promociones y descuentos: Organizar promociones, descuentos o financiamientos atractivos para atraer a los compradores.

➤ 5. Gestión de Ventas

Venta directa de vehículos: Gestionar el proceso de venta, desde la atención al cliente hasta la negociación de precios y condiciones de pago.

Ofrecer opciones de financiación: Trabajar con entidades financieras o bancos para ofrecer planes de financiamiento atractivos a los compradores.

Atención al cliente: Proveer información detallada sobre los vehículos, realizar demostraciones, gestionar consultas, y facilitar la experiencia de compra.

➤ 6. Gestión de Inventario y Almacenaje

Control de inventarios: Mantener un sistema de inventarios actualizado para saber qué vehículos están disponibles para la venta en todo momento.

Almacenaje y exhibición de vehículos: Asegurar que los coches se mantengan en buenas condiciones en el lote o almacén, con espacios adecuados para su exhibición a los clientes.