



Knut Fordal

*I bilbransjen siden 1961 –
leder siden 1972*



Hvilke områder i bilforretningen er viktig/viktigst:

Sannheter:

- **Nybilsalg med sterkt varierende resultat.**
- **Bruktbilsalg ofte en konsekvens av ny.**
 - **Maks 20% av resultat fra salg.**
 - **80% av resultat fra verksted/deler.**
- **Verksted/drift stadig viktigere for det økonomiske resultatet.**



Det hele henger sammen med hvordan vil jeg prioritere

- **Forutsetning for å drive lønnsomt verksted er jevn tilgang på arbeid**
- **Da må nybilsalget være like stort hvert år
Dette vil ikke skje i virkeligheten.**
- **Bruktbil behandling og salg er det eneste vi selv kan påvirke direkte.**
 - A. Import av eget merke.**
 - B. Unngå salg av eget merke ut av eget distrikt.**



Postulater

1. **Aldri selge nybil du ikke gleder deg til å selge som brukt om 3-4 år.**
2. **Ingen kunde skal vente lengre enn 3 dager på å få reparert bilen sin.**
3. **Ikke selge bruktbiler av eget merke ut av eget distrikt.**
4. **Bruke bruktbil aktivt for å kompensere for variasjon i nybilsalget.
Eventuelt importere eget merke fra andre distrikter. Bruke dette aktivt for å bygge "menighet" raskere.**
5. **Bruke "Finn.no" lurt.**



Oppsummering

- **For meg fremstår bruktbil som det viktigste instrumentet for å lykkes i å drive lønnsomt på verkstedet**
- **Fornøyde verkstedkunder øker sjansen for gjenkjøp både på nye og brukte biler**

