

# Definición de un nuevo concepto de automoción al por menor para unos grandes almacenes

## **Marketing & Ventas**

### **Situación del Cliente**

Nuestro cliente era un grupo privado de inversores que querían entrar en el mercado de distribución en el sector de automoción mediante un nuevo concepto de negocio antes de la modificación del Reglamento de Exención por Categorías.

### **Enfoque**

Creamos un modelo de venta de automóvil en todo el país (tienda dentro de una tienda) en los grandes almacenes principales. Los coches se compraban a concesionarios oficiales y la mayor parte de los ingresos procedían de comisiones de servicios paquetizados. Desde el principio, el enfoque buscó respetar las reglas establecidas dentro del sector. No hay futuro para un minorista que se oponga a los fabricantes de automóviles.

### **Recomendaciones**

Se definió el plan de negocios, se encontraron los socios de servicio y se definió el plan de implementación. También acompañamos a nuestros clientes en las negociaciones con los grandes almacenes. Finalmente, encontramos socios e inversores para fortalecer la estructura accionarial.

### **Resultados**

El proyecto fue mencionado por el Comisario europeo en la conferencia de prensa para presentar el nuevo Reglamento como un ejemplo de lo que era posible hacer sin romper las reglas. En la actualidad el proyecto está vivo, siendo la única experiencia "alternativa" que sobrevivió en el país.

To learn more about this practice, please contact with Us at [euopraxis@euopraxis.com](mailto:euopraxis@euopraxis.com)