



Visión y Tendencias del Comprador de Flotillas



Das Auto.



Audi



SEAT



Vehículos
Comerciales

VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

BANK. LEASING. MOBILITY.

III CONGRESO AIAFA MÉXICO
DE ADMINISTRADORES DE FLOTILLAS 2016

AIAFA

Asociación Internacional
de Administradores
de Flotillas de Automóviles

MÉXICO

Agenda

- 0 ¿Cuál es tu Core Business?
- 1 Segmentación del cliente flotillero
- 2 Promesas al cliente
- 3 Dinámica
- 4 Preguntas y respuestas

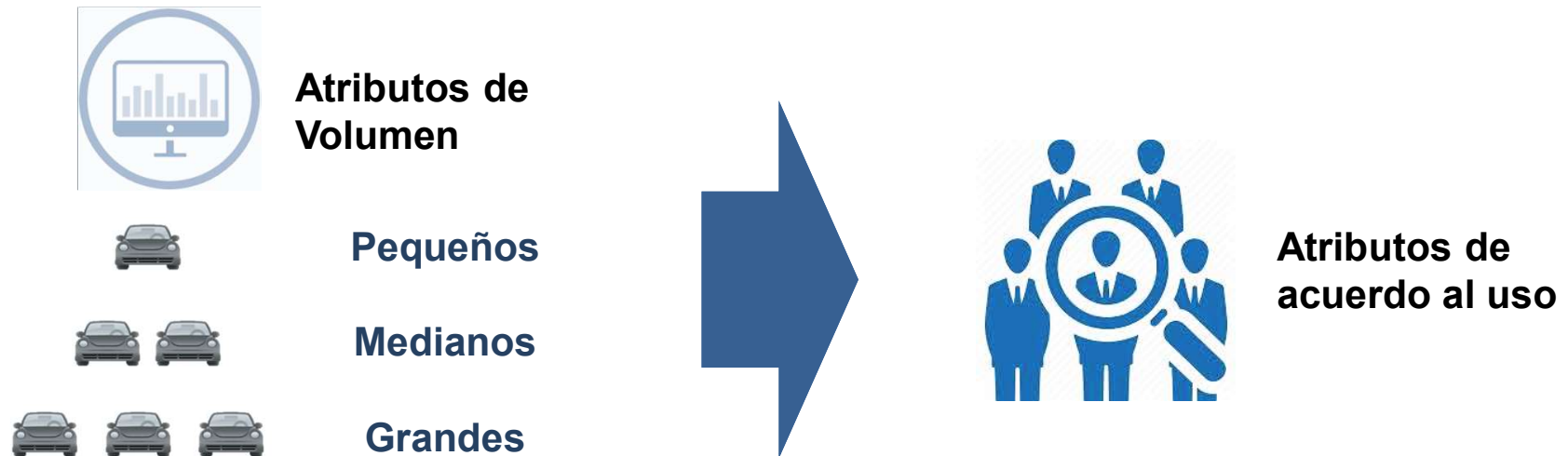
¿Cuál es tu Core Business?

III CONGRESO AIAFA MÉXICO
DE ADMINISTRADORES DE FLOTILLAS 2016

AIAFA Asociación Internacional
de Administradores
de Flotillas de Automóviles | **MÉXICO**

Segmentación del cliente flotillero

Tipo de empresa			
PYME	Corporativo	Corporativo "Flota Estratégica"	Renta Diaria



Usos de la flotilla



Prestación empleados



Herramienta de trabajo



Activo de la compañía



Fletes y servicios de mensajería



Reparto de productos

III CONGRESO AIAFA MÉXICO
DE ADMINISTRADORES DE FLOTILLAS 2016

AIAFA

Asociación Internacional
de Administradores
de Flotillas de Automóviles

MÉXICO

Expectativas del cliente flotillero



Prestación empleados



Herramienta de trabajo



Activo de la compañía



Fletes y servicios de mensajería



Reparto de productos

Necesidad

RETENER
TALENTO

SOPORTAR

GENERAR VALOR



Expectativa

STATUS /
IMAGEN

COBERTURA
+ CALIDAD

ESPECIALIZACIÓN

EFICACIA Y EFICIENCIA

Visión: Promesas al cliente



Vehículos de alto rendimiento y calidad con hasta 5 años de garantía



Atención preferencial en el taller con tiempos de respuesta ágiles



Un abanico de soluciones de movilidad para tu negocio a un precio competitivo



Precios especiales en mantenimientos, reparaciones y hojalatería & pintura



Asesoría especializada adecuada a las necesidades únicas de tu negocio



Asistencia 24/7 orientada a dar una solución

**III CONGRESO AIAFA MÉXICO
DE ADMINISTRADORES DE FLOTILLAS 2016**

AIAFA

Asociación Internacional
de Administradores
de Flotillas de Automóviles

MÉXICO

Dinámica - Cuestionario

I. ¿En cuál rubro de la segmentación identificas tu compañía?

II. Menciona 3 de las necesidades descritas que representen el mayor desafío en tu empresa

III. ¿Consideras que las promesas al cliente cubren las necesidades principales de su empresa?

IV. Si pudieras agregar una promesa, ¿Cuál sería?

III CONGRESO AIAFA MÉXICO
DE ADMINISTRADORES DE FLOTILLAS 2016

AIAFA Asociación Internacional
de Administradores
de Flotillas de Automóviles | **MÉXICO**

Preguntas y respuestas

III CONGRESO AIAFA MÉXICO
DE ADMINISTRADORES DE FLOTILLAS 2016

AIAFA Asociación Internacional
de Administradores
de Flotillas de Automóviles | **MÉXICO**

Gracias.

III CONGRESO AIAFA MÉXICO
DE ADMINISTRADORES DE FLOTILLAS 2016

AIAFA Asociación Internacional
de Administradores
de Flotillas de Automóviles | **MÉXICO**