

## RAPORTTI TYÖELÄMÄYHTEISTYÖN KEHITTÄMISJAKSOSTA 12.8.2019 - 11.10.2019

**Raportin laadintaperusteista:** Liikesalaisuuden vuoksi en voi joitain asioita käsitellä ja osaa valotan vain pintapuolisesti. Periodin lyhyiden vuoksi emme katsoneet järkeväksi käyttää firman työresurssia mm. osamaksusopimusten tekemisen opettamiseen minulle (vaatisi tunnukset rahoitusyhtiöihin). Tarkoituksella käytän raportissa jonkin verran alan slangia. Yrityksen ja yrittäjän minulle hyvin kiinnostava sivubisnes (arvokellot, taide- antiikki- ja keräilyesineet) vaatii todella suurta asiantuntemusta, joten lähinnä seurasin sivusta näillä tehtävää kauppaa. Keskustelimme toki paljon näistä asioista.

**Yhteistyöyritys:** Seinäjoen autot myy Oy, Päivöläkatu 40 60120 Seinäjoki, 0400 604 603, myynti@autot myy.fi, [www.autotmyy.fi](http://www.autotmyy.fi), löytyy Facebookista. Toimitusjohtaja on Esa Takala. Kyseessä on keskikokoluokan käytettyjen autojen liike, volyymin suuruusluokka on satoja yksiköitä vuodessa. Hallitila on pieni, tilaa on vain muutamalle autolle. Myyntiautot ovatkin valtaosin avaralla piha-alueella, valikoima on yleensä 80-120 ajoneuvoa painottuen keskihintaisiin ja edullisen pään tuotteisiin. Henkilöautoja on eniten, mutta tavara-autoillakin on merkittävä rooli. Tilaratkaisu on kustannustehokas, mutta etenkin talviaikaan se teettää paljon työtä, jotta autotarjooma on myyntikunnossa (lumen ja jään poisto autojen päältä ja piha-alueelta, pölyntyminen). Sijainti Päivölä Citymarketin naapurina on mielestäni erinomainen, ja aukioloaikojen ulkopuolellakin pihassa liikkuu paljon autojen katselijoita. Suurin osa asiakaskontakteista tulee netin kautta, ja autoja myydään ympäri maata.

Yritys työllistää omistajansa lisäksi kolme henkilöä. Yleisjohtamisen ja myyntityön lisäksi **tj.:llä** on päärooli autojen ostoissa. **Automyyjä** on päävastuussa asiakaspalvelusta, autojen kuvauksesta ja nettiin laittamisesta (nettiauto.fi, tuotespeksille on valmis lomakepohja) sekä hintalaputtamisesta. **Huoltovastaava** tutkii ostettujen tai vaihdossa tulleiden autojen kunnon, tekee itse pikkukorjauksia ja toimittaa autoja kunnostettaviksi sopiville palveluyrityksille, joita on laaja jatkuvasti käytetty verkosto: ainakin kuusi autokorjaamoja, tuulilasiliike, automaalaamoja, kaksi rengasliikettä, useita varaosaliikkeitä sekä purkamoja sekä varaosien koti- ja ulkomaisia nettikauppoja, akkufirma, lommojen korjaaja, verhoiluyritys, suutari [avaimet] sekä kolme autofiksaamoja. **Toimistovastaava** tekee kauppa- rahoitus- (osamaksu ja vakuudeton kulutusluotto), vakuutus- ja rekisteröintipaperit sekä osallistuu autojen kuvaamiseen, nettiin laittamiseen, hinnoitteluun ja varaosien hankintaan. **Työilmapiiri** on hyvä, talossa autetaan toisiansa, ja huumori kukkii. Uskonkin yrityksen menestykseen tämän tiimin voimin.

**Omat työtehtäväni** olivat vaihtelevia: asiakaspalvelua ja myyntiä, autojen, renkaiden ja vanteiden ostoihin osallistumista, autojen kuljettamista ympäri kaupunkia kunnostusfirmoihin ja niistä toisiin tai liikkeeseen takaisin, hinnoitteluun osallistumista sekä nettisivujen ja FB:n ”fiksaukseen” osallistumista, hintalapunostusta, paperitöihin tutustumista sekä palaverointia ostoista, myynneistä ja muista toimenpiteistä. Kävin kauppiiaan kanssa läpi mahdollisuuksia tarjota ”TOP”paikka Sedun merkonomi- tai datanomiopiskelijalle. Vähintään henkilöauton ajokortti on välttämätön. Asia ratkaistaan tapauskohtaisesti, hyvinkin kiinnostusta voisi olla tarjota tehtäviä esim. nettisivujen tai koko yrityksenkin visuaalisen ilmeen suunnitteluun ja päivitykseen ja talon perustehtäviin liittyen.

**Havaintojani alan ilmiöistä ja niiden muuttumisista:** (olen toiminut autokaupan tehtävissä jo 70-luvulla ja useaan otteeseen sen jälkeen, mikä tuonee perspektiiviä)

**Ostopaikat** olivat aikoinaan lähinnä isoja merkkiliikkeitä ja rahoitusyhtiöitä (palautuneet osamaksu- ja leasingautot), jotka purkivat käytettyjen varastojaan myymällä autoja isoinakin ”nippuina” suoraan jälleenmyyjille. Nyt myynti tapahtuu paljolti ammattilaisten nettihuutokaupoissa kohde kerrallaan eikä nippuina. Usein ostokohteessa on aika paljon korjaamista, mutta toki tarjolla on runsaasti priimakuntoisiakin yksilöitä. ostoissa on syytä olla todella tarkkana. Kilpailuetua ostajalle muodostuu nopeista ja edullisista autojen kunnostuksen yhteistyökumppaneista. Edelleenkin jonkin verran autoja ostetaan myös suoraan ”luukulta” sekä kuluttajilta että yrityksiltä.

**Rahoitus** on usein jopa pääroolissa kaupanteossa. Joillekin asiakkaille ei saada järjestettyä rahoitusta esim. käsirahan puutteen vuoksi. Yksi kauppa jäi siitä kiinni, että kk-erä olisi ollut muutaman euron liian suuri. Mitenkään tavatonta ei ole sekään, että vaihtoauton jäännösvelka on suurempi kuin päivän arvo. Joskus auton vaihtoon pyritään siksi, että ei ole varaa korjauttaa auton vikoja. Ääriesimerkki: rahoitettava osuus 10.000,- hoidetaan 8 vuoden osamaksusopimuksella. Kuukausierän suuruusluokaksi lukee 130,- ja osamaksukulujen ja korkojen 3.500,- →eipä ole ihme, jos muutaman vuoden kuluttua jäännösvelka voi ylittää jo markkinahinnan. Toimistovastaava kohtaa usein melkoisen haastavia tilanteita järjestää ostajalle rahoitus...

**Reklamaatiot** muodostavat ison haasteen kannattavuudelle ja niiden hoito vie myös paljon aikaa ja energiaa. Nykyautot ovat täynnä herkkää elektroniikkaa ja kovin vikaherkkiä. Monilla merkeillä on myös kalliisti korjattavia tyyppivikoja. Monilla kuluttajilla on myös virheellisiä käsityksiä KSL:stä, kuten kahden viikon kaupan purkuoikeus myymälämyynnissä sekä se, että puolen vuoden virhevastuu tarkoittaisi puolen vuoden takuuta.

**Periodillani opin** paljon uutta ja sain tuoreita kokemuksia aspan ja myynnin opetukseen. Osa työpäivistäni oli hektisiä monien yhtäaikaisten asiakkaiden vuoksi, osa päivistäni taas painottui autojen kuljetuksiin ja muihin perustöihin asiakasvirran vähäisyyden vuoksi. Suunnittelemani nettisivujen fiksauspäivitys oli yrityskuvalle tärkeä. Sivuilla välilehdillä mm. esiintyi yrityksen aiempi nimi. Välilehtien yhtenäisyys kaipasi kohennus. Paransin myös helppolukuisuutta.

Seinäjoella 11.10.2019

Juha Hemminki