

Mercato senza auto, carenza di auto nuove e drastico aumento del prezzo delle vetture usate spinge i demolitori ad aumentare i costi d'acquisto senza precedenti. Per restare sul mercato è necessario puntare anche alla vendita online dei ricambi.

Quali sono i passi da compiere per avviare questo processo in modo corretto?



È uno straordinario canale di vendita orgogliosamente Italiano costruito prettamente per la vendita di ricambi usati per auto provenienti da autodemolizioni.

Tutte le autodemolizioni Italiane dovrebbero vendere anche su RicambiPro.it per due motivi:

- 1. Perché no? è uno straordinario canale di vendita in forte crescita!*
- 2. Per contribuire a proteggere la loro fetta di mercato su scala Nazionale e Internazionale.*

Nel segmento «vendita con carrello» RicambiPro.it è **al secondo posto** dopo eBay in termini di vendite e disponibilità sul mercato.



+1.300.000

Ricambi usati disponibili +2500 inserimenti giornalieri.

+210

Tra autodemolizioni e ricambisti registrati nel sistema.

+151.000

Ordini gestiti e processati dal 2018 ad oggi.

+4.200

Autovetture complete disponibili per ricambi.

Breve presentazione di RicambiPro Marketplace

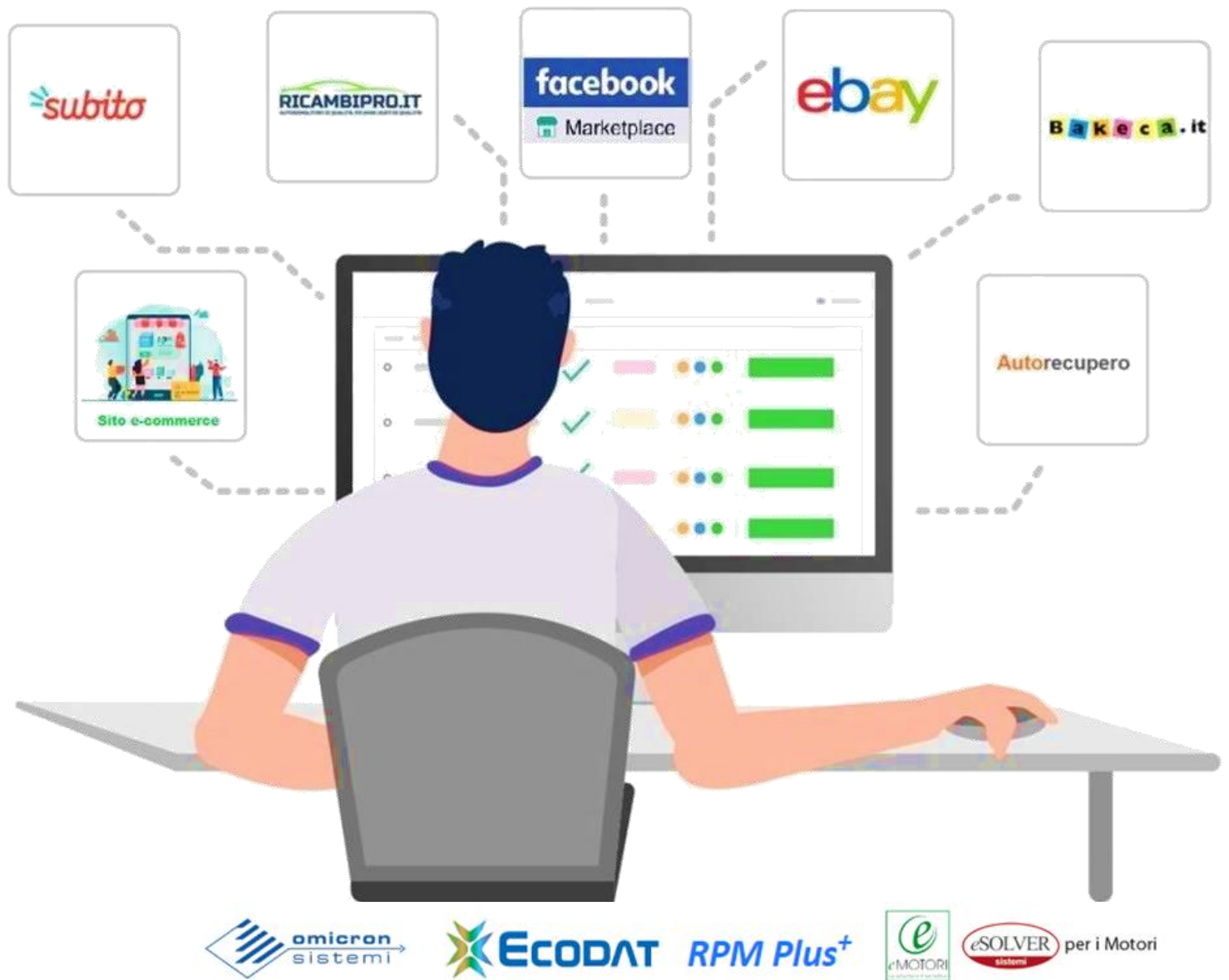


La valenza sul mercato di una piattaforma eccellente si misura anche dallo **spessore dei Partner** con cui coopera.



RicambiPro.it oltre ad essere uno straordinario canale di vendita, **consente di gestire il proprio magazzino in loco e contemporaneamente tutti i negozi dedicati alla vendita di ricambi usati per auto online.**

Consente di abbattere drasticamente i costi di gestione e inserimento prodotto!



Siamo specializzati nel far crescere le Autodemolizioni nella pratica della vendita di ricambi per auto usati online attraverso la fornitura di strumenti e formazione!

Quali sono i passi da compiere per avviare il processo della vendita online in modo corretto, sempre in forte crescita e duraturo nel tempo?

La riuscita della vendita online è un conseguirsi di **Step by Step** corretti e indispensabili da adottare sin dall'inizio per una sana crescita...

...senza il quale si rischia di costruire un palazzo con fondamenta che prima o poi cederanno!

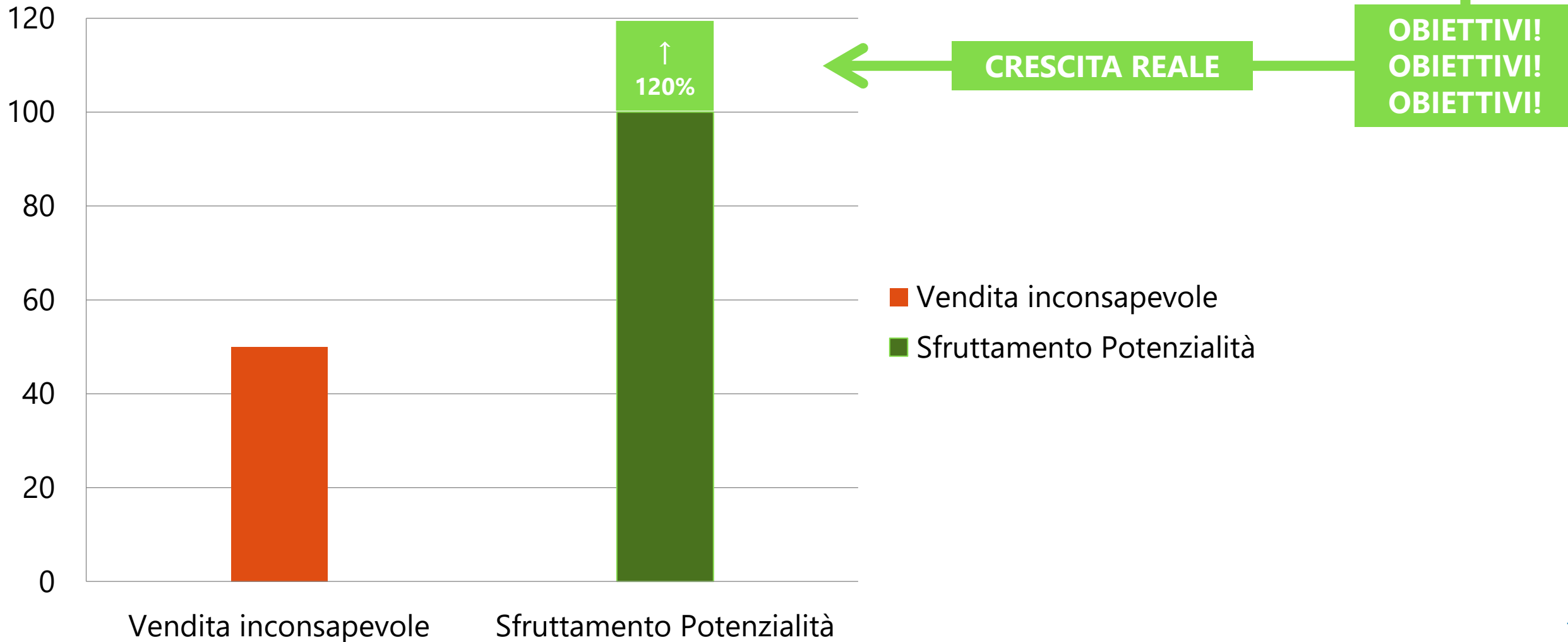


Mantenimento, espansione brand e crescita costante!



Tutti dicono di vendere ricambi usati per auto online e magari tutti vendono...

Si parla di crescita... ma che potenzialità di vendita ha la mia azienda **rispetto alle vendite effettive?**



Tutti dicono di vendere ricambi usati per auto online e magari tutti vendono...

Come comprendere se la mia azienda sta sfruttando tutte le potenzialità?

- I miei dipendenti sono formati per la vendita di autoricambi usati online **ovvero conoscono la psicologia di acquisto di un cliente** in questo settore?
- Il mio dipendente conosce **quanti tipi di clienti ci sono** in questo specifico settore?
- La mia azienda conosce e ottimizza i costi di gestione della vendita online?
- La mia azienda ad ogni vendita applica **SISTEMATICAMENTE** la pratica di Cross Selling al fine di raddoppiare il fatturato e fidelizzare i propri clienti?



Grazie per l'attenzione
Giuseppe De Pascale