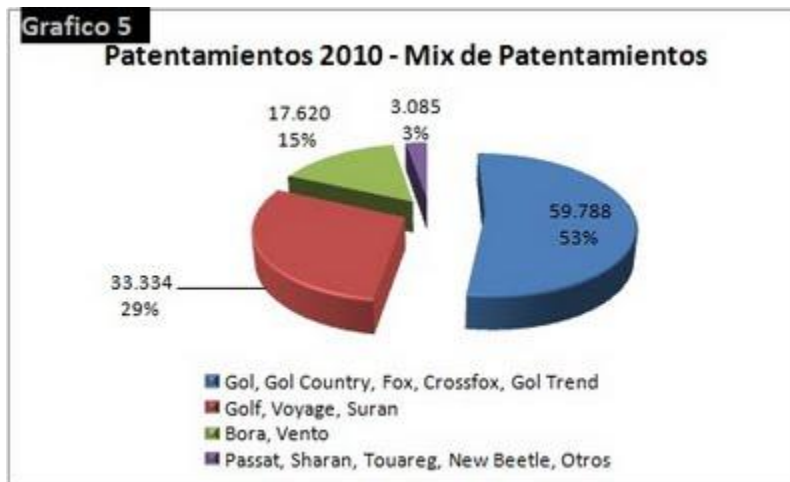
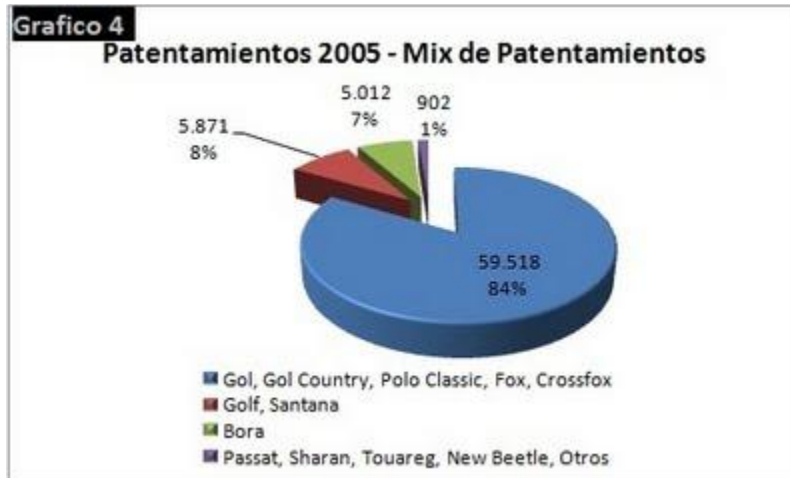


2/5 - Volkswagen: Incremento de mix a vehículos más caros



*Este artículo está dedicado a talleres mecánicos y de inyección, concesionarios, centros de reparación automotriz y toda persona o empresa interesada en abrir un nuevo taller mecánico especializado.*

*Se centra en las oportunidades que significa el gran aumento de parque de autos patentados de Volkswagen (VW) y las herramientas necesarias para aprovecharlo generando un fuerte incremento adicional de facturación y ganancias con el aumento del negocio. Se divide el informe en 5 ediciones para facilitar la lectura y visualización de los gráficos.*

La estrategia comercial del grupo VW durante los últimos años se centró en sostener el liderazgo de la marca incorporando modelos y versiones muy competitivos en prácticamente todos los segmentos de automóviles. Así mismo, se ocupó en mejorar el mix de ventas hacia vehículos de mayor valor para obtener una mayor ganancia tanto en valor como en porcentaje sin descuidar el volumen generado por su modelo “estrella” - el VW Gol.

Como se observa en los gráfico de torta, en el 2005 la familia de “baja gama” (Gol, Fox, Crossfox, Polo Classic) representaba un 84% de las ventas de VW. Claramente, bajo la nueva estrategia del grupo, este valor se redujo en porcentaje a un 53% pero no se redujo en volumen.

Así mismo, se observa un fuerte crecimiento en los segmentos de “media gama”, “alta gama” y “tope de gama”. Estas familias se han incrementado fuertemente tanto en volumen como en porcentaje.

A continuación se destacan en cada segmento:

• **Baja gama:**

- o Gol/ Gol Country: re-styling en 2006
- o Fox/ Crossfox: nuevo modelo y “face-lift”.
- o Gol Trend: nuevo modelo

• **Media gama:**

- o Voyage: nuevo modelo
- o Suran: nuevo modelo
- o Golf: re-styling

• **Alta gama:**

- o Bora: re-styling.
- o Vento: nuevo modelo

• **Tope de gama:**

- o Passat, Touareg, Sharan, New Beetle: re- styling.
- o Touran y Tiguan: nuevos modelos.

---

Premium Point le ofrece:

- a- Programa de capacitación especializado en VW y personalizado en su taller en todo el país.
- b- Campaña de marketing para promoción en VW de su negocio, utilizando su estructura actual y sin costos ocultos.
- c- Scanner original VAS para VW-Audi-Seat (con acceso Bluetooth) con capacitación personalizada gratuita.

(solicite cotización a: <http://www.premiumpoint.com.ar/contactenos>  
o enviando mail a [info@premiumpoint.com.ar](mailto:info@premiumpoint.com.ar))

---

Este nuevo mix hacia vehículos de mayor valor que incorporan la nueva generación de tecnología proveniente del Grupo VW-Audi en Alemania hacen que los scanners multimarca actuales sean limitados en una gran variedad de accesos para cualquier diagnóstico y reparación.

Por supuesto, toda nueva inversión en equipamiento y capacitación no debe pensarse sólo en el corto plazo. Y el crecimiento del parque ya es un hecho, por lo que se ya se está notando fuertemente el impacto en los turnos de talleres de concesionario oficiales VW. Quién aproveche mejor este nuevo escenario, seguramente incrementará primero su facturación y beneficios. Y si brinda un buen servicio, con seguridad me animo a decir que su futuro estará sin dudas asegurado.

---

*Este documento fue elaborado por el Ing. Patricio L. Frangella, presidente de Premium Point SA. y asesor en marketing estratégico automotriz.*

*Para mas información ingrese a <http://www.premiumpoint.com.ar/> o envíe un mail a [info@premiumpoint.com.ar](mailto:info@premiumpoint.com.ar)*



# PremiumPoint

Management automotriz al servicio de la alta gama

- **Scanners Originales:** ISIS BMW, Star Diagnosis Mercedes Benz, PPS/Lexia Peugeot Citroën, Clip Renault, VCM Ford – Mazda – Land Rover, VAS Volkswagen – Audi – Seat, GTS Toyota.
- **Scanners Multimarca:** Bosch KTS 530, KTS 570, KTS 650, KT7 670
- **Aire Acondicionado:** Equipos de recarga Bosch: ASC 600, ASC 650
- **Elevadores**
- **Compresores de aire**
- **Muebles metálicos a medida**
- **Capacitación a medida**
- **Seminarios de tecnología automotriz**



## **Premium Point SA**

Gallo 1325 PB "D" C1425EFE

Capital Federal. Argentina

Tel: +11-2061-0416

Directo: +11-15-4024-4757

e-mail: [info@premiumpoint.com.ar](mailto:info@premiumpoint.com.ar)

[www.premiumpoint.com.ar](http://www.premiumpoint.com.ar)