

**ΠΙΣΩ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΝΟΔΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ SKODA ΑΥΤΟ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
ΒΡΙΣΚΕΤΑΙ Ο ΓΙΩΡΓΟΣ ΝΤΑΝΟΣ, BEST DEALER ΤΗΣ SKODA ΓΙΑ ΤΟ 2002.**

«Οι πωλήσεις μας αυξάνονται λόγω του προσεγγμένου after sales»

Σε μία εποχή γενικότερης απελευθέρωσης της παγκόσμιας αγοράς του αυτοκινήτου που συνεχώς εξελίσσεται απαιτείται γνώση, καθαρό μυαλό και γρήγορη σκέψη για να υπάρχει και το αντίστοιχο επιθυμητό αποτέλεσμα. Ο Γιώργος Ντάνος, επίσημος αντιπρόσωπος της Skoda Auto στην Ελλάδα, ανήκει στη γενιά του χώρου και ο λόγος του, σεμνός και ουσιαστικός, μας δίνει μία πλήρη εικόνα της αγοράς, της εταιρείας του αλλά και των μελλοντικών του βλέψεων.

-Κύριε Ντάνο θα ήθελα να ξεκινήσουμε με τη βράβεισή σας στη Γερμανία από τη Skoda ως του καλύτερου αντιπροσώπου Skoda στην Ελλάδα. Θα μας πείτε λίγα λόγια γι' αυτό;

-Είμαι ιδιαίτερα χαρούμενος γιατί το 2002 είχα την τιμή να βραβευτώ ως ο καλύτερος dealer στα αυτοκίνητα Skoda στην Ελλάδα από τη Skoda Auto στη Γερμανία. Η εκδήλωση έγινε στο Βερολίνο και θα έλεγα πως ήταν ένα πολύ όμορφο πενήνημερο, καθώς εκτός από την βράβεισή μου είχα την ευκαιρία και τη χαρά να γνωρίσω και πολλά αξιόλογα άτομα της Skoda Auto.

-Από πότε χρονολογείται η εταιρία σας και ποια είναι η πορεία της έως και σήμερα;

-Η εταιρεία μας ιδρύθηκε από τον πατέρα μου, τον αείμνηστο Μιλτιάδη Ντάνο, το 1973 με αντικείμενο εργασίας την πώληση αυτοκινήτων και ανταλλακτικών. Το 1990 είχαμε τον μεγαλύτερο αριθμό πωλήσεων στα αυτοκίνητα Skoda, οπότε και η BIAMAP ΑΕ, η οποία ήταν και παραμένει η εισαγωγική εταιρία Skoda στην Ελλάδα, μας έκανε την τιμή και έδωσε την εξουσιοδότηση στα δυτικά προάστια όπου μέχρι και σήμερα είμαι Dealer της Skoda.

-Εσείς πότε ασχοληθήκατε ενεργά με το χώρο;

-Ξεκίνησα μαζί με τον πατέρα μου στο πρώτο μαγαζί που βρίσκεται στη Λένορμαν. Από το 2000 και μετά επεκταθήκαμε σε καινούργιες και μεγαλύτερες πλέον εγκαταστάσεις, εδώ στη λεωφόρο Θηβών 470 στο Ίλιον, όπου έχουμε κάθετο συγκρότημα έκθεση, σέρβις, ανταλλακτικά, φανοποιείο και βαφείο. Προσέχουμε τον πελάτη από την πώληση και στη συνέχεια, το after sales του αυτοκινήτου φυσικά.

-Δίνετε περισσότερη βαρύτητα στο after sales του αυτοκινήτου ή στην πώλησή του;

-Θα έλεγα ότι στεκόμαστε περισσότερο στο after sales του αυτοκινήτου. Η πώληση είναι μια στιγμή, πουλάμε ένα αυτοκίνητο μετά φεύγει. Το after sales είναι μια συνεχής επικοινωνία με τον πελάτη. Και αν δείξουμε ότι προσέχουμε αυτόν και τη συντήρηση του αυτοκινήτου, ο πελάτης το εκτιμά και θα μας φέρει αργότερα και το φίλο του, το συγγενή του. Γενικά ο Έλληνας έχει μια ιδιαίτερη σχέση με το αυτοκίνητο του. Και φυσικά αυτό ωφελεί και την εταιρεία. Εξάλλου εγώ ειδικά πιστεύω ότι οι πωλήσεις μας αυξάνονται συνεχώς επειδή προσέχουμε πού τα after sales.

-Δηλαδή οι πωλήσεις περνάνε κατά κύριο λόγο μέσα από τα after sales;

-Ναι. Όσο κι αν φαίνεται περίεργο, αυτό συμβαίνει. Ναι μεν προηγείται η πώληση, αλλά το after sales είναι αυτό που βοηθάει και πάει πολύ καλύτερα η πώληση του αυτοκινήτου.

-Πόσες διελεύσεις έχετε καθημερινά;

-Οι διελεύσεις, δηλαδή ο κόσμος που μπαίνει στο μαγαζί, στο συνεργείο ή στην έκθεση, εξαρτώνται από πολλούς παράγοντες όπως για παράδειγμα από την εποχή. Εγώ αυτή την στιγμή πουλάω γύρω στα 500 καινούργια αυτοκίνητα το χρόνο, και άλλα τόσα περίπου μεταχειρισμένα.

-Ποια θέση κατέχει τώρα η εταιρεία σας όσον αφορά τις πωλήσεις στο επίσημο δίκτυο;

-Γενικότερα οι πωλήσεις πάνε πάρα πολύ καλά. Μια μικρή πτώση είχαμε ένα, δύο χρόνια αμέσως μετά την απόσυρση. Μετά όμως μπήκαν οι τράπεζες πολύ δυνατά στο παιχνίδι, και αυτό είχε σαν αποτέλεσμα οι πωλήσεις αυτοκινήτων να πηγαίνουν όλο και καλύτερα. Αυτή τη στιγμή η Ελλάδα πουλάει γύρω στα 250.000 αυτοκίνητα το χρόνο, που είναι ένα πολύ καλό νούμερο. Εμείς συγκεκριμένα βρισκόμαστε στη δέκατη θέση, είμαστε σε ανοδικά πορεία και αισιοδοξούμε το 2003 κλείσουμε γύρω στα 8.000 αυτοκίνητα που είναι ένα πολύ καλό μερίδιο αγοράς, πάνω από 3%.

-Ποια αυτοκίνητα πουλάτε περισσότερο;

-Ένα πολύ καλό αυτοκίνητο είναι το Octavia από 1400κ.εκ. μέχρι 1.800κ.εκ. turbo, είτε σε πεντάθυρη έκδοση, είτε σε station. Επίσης, το Fabia στα 1200 και 1400κ.εκ., πάλι σε πεντάθυρο station ή σε sedan. Έχουμε φυσικά και τη λιμουζίνα μας που είναι το Superb, με έναν 20βάλβιδο turbo κινητήρα 150 ίππων στα 1800κ.εκ. Πρόκειται για ένα πολύ μεγάλο αυτοκίνητο με ευρύχωρους χώρους ειδικά για τους πίσω επιβάτες και φυσικά πολύ καλή ποιότητα κατασκευής.

-Και στις επαγγελματικές κατηγορίες;

-Η Skoda αυτή τη στιγμή είναι πρώτη στο χώρο του επαγγελματικού αυτοκινήτου, και ειδικότερα στα ταξί έχοντας ξεπεράσει μεγαθήρια όπως είναι η Nissan, η Toyota και η Opel. Αυτό σημαίνει ότι έχουμε ήδη καταξιωθεί στη συνείδηση του κόσμου.

-Υπάρχουν κάποια καινούργια μοντέλα που σκοπεύει να προωθήσει η Skoda στην ελληνική αγορά;

-Η Skoda θα φέρει ένα καινούργιο αυτοκίνητο, το όνομα του οποίου δεν έχει βρεθεί ακόμα. Εμείς το λέμε A5, που είναι και ο κωδικός του. Είναι ένα πάρα πολύ όμορφο αυτοκίνητο, και αναμένεται περίπου γύρω στα τέλη του 2004.

-Όσον αφορά τα προγράμματα που προσφέρετε στον πελάτη προκειμένου να τον δελεάσετε να αγοράσει ένα αυτοκίνητο;

-Τα προγράμματα μας θα έλεγα ότι είναι πολύ καλά και ευέλικτα. Υπάρχουν προγράμματα που δίνουν την δυνατότητα στον πελάτη να μην πληρώσει προκαταβολή. Επιπλέον μπορούν να γίνουν άτοκοι διακανονισμοί και πιστεύω ότι όλα αυτά μας βοηθούν στο να πάμε πάρα πολύ καλά και συνεχώς να εξελισσόμαστε.

-Ποιο πιστεύετε πως θα είναι το μέλλον της ελληνικής αγοράς αυτοκινήτου και κατ'επέκταση το δικό σας μέσα σε αυτήν;

-Εγώ προσωπικά σε λίγο καιρό θα αποκτήσω και νέες ιδιότητες εγκαταστάσεις σε κεντρικό δρόμο της Αθήνας, στη λεωφόρο Αθηνών, όπου και εκεί θα δημιουργήσω ένα κάθετο συγκρότημα δηλαδή έκθεση, σέρβις, ανταλλακτικά. Όσον αφορά τη γενικότερη εικόνα της αγοράς, αυτό το νούμερο που έχω αναφερθεί ήδη, των 250.000 αυτοκινήτων είναι καλό. Πιστεύω ότι σε αυτό το πλαίσιο θα κινηθούμε και την επόμενη διετία. Δεν γνωρίζω τι θα γίνει μετά τους Ολυμπιακούς Αγώνες. Ίσως να έχουμε μια μικρή πτώση αλλά είναι πολύ νωρίς να πούμε κάτι.