

Desde el 1 de abril y hasta que dure el estado de alarma que obliga a tener cerradas las exposiciones físicas

Autocasión y AutoScout24 lanzan un plan de choque para sostener el negocio de concesionarios y compraventas

Sumauto, especialista en portales verticales de automoción, que agrupa a Autocasión y AutoScout24, entre otros, acaba de lanzar un plan de choque anticrisis para sostener el negocio de concesionarios y compraventas, tras conocerse ayer una caída de las ventas cercana al 70% en marzo debido a las restricciones del estado de alarma que obliga a los profesionales de la distribución a tener cerradas sus instalaciones por no ser servicios esenciales.

Así, a todos los concesionarios y compraventas, sean o no clientes de Sumauto, la publicación de sus anuncios en ambas plataformas les puede salir completamente gratis. Este plan de choque con efectos anticrisis estará vigente desde el 1 de abril y mientras se prolongue el actual estado de alarma, que ha obligado al cierre de las exposiciones físicas.

De esta manera, durante los meses que se prevén los más críticos los vendedores profesionales contarán con una ayuda adicional a la venta en esta situación excepcional, especialmente aquellos que carecen de un escaparate digital en el que dar salida a sus coches. Según Faconauto, los concesionarios esperan caídas de las matriculaciones cercanas al 90% en abril y mayo.

Los casi 8.000 concesionarios y compraventas que actualmente conforman el mercado, de los cuales un 95% son pequeñas y medianas empresas -aquellas que más están sufriendo el impacto de esta crisis-, tendrán acceso a un escaparate digital que agrupa conjuntamente más de 276.000 anuncios, con una media de visitas mensuales que se acerca a los 4 millones.

Con este esfuerzo promocional de aplicación inmediata, Sumauto toma las riendas en el sector de los clasificados para liderar la recuperación del mercado del automóvil en un momento sensible. Las matriculaciones de turismos y todoterrenos en España marcaron en marzo unos registros inéditos en la historia de las ventas, con un pico de caída del 85,3% en la primera semana de vigencia del estado de alarma, según datos de MSI para Faconauto.

Para Nicolás Cantaert, director general de Sumauto, “como partner de los vendedores profesionales, nuestro objetivo sigue siendo sostener sus negocios y convertirnos en una alternativa real de mercado para que todos ellos puedan tener plena visibilidad digital y, además, recuperar su poder de negociación en un mercado muy polarizado. Queremos ser parte activa de la solución a esta crisis y ayudar al sector de la venta profesional de automóviles a superarla juntos”.