

CIRKULÆRE

☐ Generelt ☒ Salg ☒ Ledelse ☐ Marketing ☐ Lager ☐ Service

Cirkulære nummer:

SM-0068

Emne: Operationel Leasing – ARVAL A/S

Udsendt af: René Andersen
Udsendt: den 16. Maj. 2022

Side: 1 af
Bilag:0

Hej Alle

Vi har indgået en aftale omkring operationel leasing, som et supplement til de muligheder I har i forvejen.

Denne aftale er indgået med ARVAL A/S, i praksis vil I hver især skulle indgå i en aftale mellem jer og ARVAL A/S.

Operationel leasing er et ben som vi, ind til nu, ikke har haft 100% fokus på - og hvis vi skal vinde yderligere markedsandele, så er det en nødvendighed, at vi også er en del af dette marked. I skal derfor se dette samarbejde som endnu et værktøj, i vores fælles bestræbelser på at øge vores markedsandel. Det kommer ikke til at kannibalisere på jeres eksisterende salg, det er udelukkende et værktøj til at sælge flere enheder.

Arval A/S udbyder udelukkende Operationel Leasing og er derfor 100% specialiseret og skarp på dette område. Vi er sikre på, at I som Isuzu forhandler vil få god gavn, øget volumen og indtjening af Arval's ekspertise og lange erfaring på området. Arval kom til Danmark i 2012 og har siden været det hurtigst voksende leasingselskab i Danmark og vil naturligvis støtte 100% op omkring vores indtog i det operationelle leasingmarked.

Hvad er kendetegnene ved Operationel Leasing?

Kundefordele:

- Leasingselskab står med restværdi og dermed risiko på køretøjet ved udløb.
- Kunden kan bruge sin tid på virksomheden og øget omsætning, frem for administration af sin bilflåde
- Ydelsen pr. måned er som minimum altid inkl. fuld service/vedligehold aftale.
- Budgetsikkerhed. En faktura, et sted fra, og ingen uforudsete eller variable omkostninger.
- Skræddersyede leasing perioder og antal kilometer.
- Opbygninger og tilbehør medfinansieres.
- Mulighed for 0,- i udbetaling.
- Efter endt periode leveres køretøjet retur til leasingudbyder.
- Konkurrencedygtige priser og produkter.

Forhandler-/ Sælgerfordele:

- Enkelt og simpelt værktøj til beregning af operationelle leasingtilbud, som gør det nemt og hurtigt for sælger at give tilbud.
- God Indtjening på køretøjet (stålpris ekskl. moms og afgift + evt. opbygning)
- Muligt at udstyr/opbygninger er indeholdt i leasingaftalen.
- Service udført på vores egne landsdækkende værksteder.
- Vi ved præcis hvornår aftalen udløber og vi har muligheden for at råde og vejlede kunden til næste bilkøb / leasing.
- Arval deltager gerne i markedsføringskampagner, forhandlerevents, kundeevents osv. I kan altid trække på Arvals know how omkring Operationel Leasing.
- En ny del af markedet, hvor vi indtil nu ikke har været repræsenteret. Der er med andre ord, mulighed for øget volumen og indtjening.

Hvad er næste skridt?

Vores kontakt hos Arval (Thomas Haslund) kontakter jer snarest med henblik på et fysisk møde, hvor I vil få mulighed for at høre meget mere om Arval, få et indblik i hvad Arval kan og vil gøre for jer, samt hvordan vi bedst får partnerskabet op at køre så smidigt og hurtigt som muligt. Endvidere vil Arval også give jer adgang til deres online salgsmodule. I denne forbindelse er der enkelte godkendelser samt en kontrakt I skal have underskrevet med Arval, men det hører I snarest meget mere om, direkte fra Arval.



For the many journeys in life

Thomas Haslund
Development and Partnership Manager

Arval A/S
Arval is a member of the Element-Arval Global Alliance
Lyskær 1, 1. tv., 2730 Herlev
Tlf.: +45 70 26 50 60
CVR no 33747985
thomas.haslund@arval.dk
<http://www.arval.dk>
 

Tag godt imod ham. 😊

Ring eller skriv såfremt dette måtte medføre spørgsmål.

Med venlig hilsen

Team Isuzu
René Andersen