



Dlaczego stworzyliśmy najem?

Chcemy, żeby klienci wygodnie i w łatwy sposób korzystali z najlepszych samochodów. Troski i obowiązki bierzemy na siebie.



Jak działa najem?

- Najem to stała i przewidywalna opłata miesięczna
- Wszystko, w tym likwidację szkód bierzemy na siebie
- Gwarantujemy mobilność oferujemy samochód zastępczy na cały okres naprawy
- Proste i wygodne jest nie tylko korzystanie z samochodu, ale też zmiana modelu na inny w ramach najmu



Jakie cechy ma najem VWFS?

- Stała opłata miesięczna (stałe oprocentowanie)
- Dodatkowe usługi zawarte w opłacie miesięcznej:
 - pełne ubezpieczenie
 - serwis
 - assistance
 - samochód zastępczy
 - opcjonalnie serwis opon
- Okres najmu na 12-48M
- Klient nie musi wpłacać opłaty początkowej
- Opieka klientów przez Zespół Mobilności

MOTYWACJE KLIENTÓW ABY KORZYSTAĆ Z NAJMU

41% **Wygoda**
w cenie najmu są takie kwestie jak ubezpieczenie, serwisowanie itd.

30% **Nowy samochód**
bez konieczności zainwestowania jednorazowo dużej kwoty

34% **Stać koszty najmu**
pozwalają lepiej planować i kontrolować wydatki związane z samochodem

30% **Dobór samochodu**
do aktualnych potrzeb

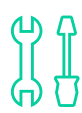
KLIENTY OCZEKUJĄ KOMPLEKSOWOŚCI

Ubezpieczenie
Komunikacyjne



54%

Pełen pakiet
serwisowy



47%

Assistance



46%

Samochód
zastępczy



43%

Zarządzenie
szkodami



39%

Drugi komplet
opon



35%

% klientów, którzy uważają te usługi za konieczny element najmu

WYSOKA SKŁONNOŚĆ DO KONTYNUACJI

84%

klientów po zakończeniu umowy będzie chciało podpisać kolejną.

MOŻLIWA MIGRACJA Z INNYCH FORM FINANSOWANIA

KREDYTOWI
11%

GOTÓWKOWI
17%

LEASINGOWI
19%

% klientów, którzy deklarują, że chętnie zmienią dotychczasową formę finansowania na najem



GŁÓWNE BARIERY

Chcę mieć samochód na własność **25%**

Koszty, droga, nieopłacalna **19%**

Za mało wiem o tej formie finansowania **18%**

INFORMACJE O BADANIU

Badanie zrealizowano w październiku i listopadzie 2021

Badanie jakościowe

- 12 wywiadów pogłębionych z obecnymi klientami najmowymi, w tym:
 - 6 wywiadów z klientami posiadającymi samochód marki premium (klienci indywidualni oraz JDG)
 - 6 wywiadów z klientami posiadającymi samochód marki popularnej (klienci indywidualni oraz JDG)

Badanie ilościowe:

- CAWI: Premium N=200; Mainstream N=400
- właściciele samochodu, które w ciągu najbliższych 2 lat planują zmianę swojego samochodu na nowy w finansowaniu
- osoby, które nie odrzucają marek należących do Grupy Volkswagen