



SALES & MARKETING NEWSLETTER

FLEET 2018

Beste concessiehouders,

2017 was een belangrijk jaar voor Toyota. De C-HR is met succes gelanceerd, hybride werd meer en meer op de kaart gezet en PROACE kende zijn eerste successen. Maar vooral hebben we een eerste stap gezet in een gestructureerde fleetaanpak :

1. Een kortingstabel die u de vrijheid liet kortingen aan te passen in functie van het profiel van de klant
2. Tijdelijke Fleet bonussen die u toelieten op bepaalde momenten de deal te sluiten
3. Een stabiele structuur die bedoeld is u nog meer te ondersteunen in uw verkopen naar bedrijven

Het resultaat van deze aanpak heeft dan ook niet op zich laten wachten. Meer dan 4.800 voertuigen werden door het net rechtstreeks aan BTW nummers verkocht, zeker geen slechte prestatie.

Jammer genoeg is ons marktaandeel er echter niet op vooruit gegaan en zijn we op ongeveer 2% blijven steken t.o.v. een 2.2% vorig jaar.

Wat betreft 2018 kent u ondertussen onze prioriteiten want indien Toyota in België ooit terug een marktaandeel van 5% wil bereiken dit zal moeten gebeuren door gezamenlijk onze fleetverkopen te verhogen. Deze zijn dus :

1. Meer dan 6.000 verkopen via het net
2. Verbeteren van onze relaties met leasemaatschappijen
3. Een stabiele en aangepaste fleetstructuur
4. Onze opportuniteiten in LCV volledig uitbuiten



Hoe gaan we dit aanpakken ?

1. 6.000 verkopen via het net :

Meer dan 60% van alle bedrijfswagens worden aangekocht, daarvan zijn er meer dan 80% aangekocht door KMO's met wagenparken tot 75 bedrijven. Dit zijn meestal bedrijven die u persoonlijk kent want lokaal gevestigd naast uw deur.

Tbel gaat u daarom nog meer ondersteunen door :

- Een aantrekkelijke kortingstructuur
- Een aangepast en stabiel fleet team dat u voldoende ondersteunt
- Toyota Fleet Academy

2. Verbeteren van relaties met OPL :

Tbel zal op regelmatige basis restwaarde committees organiseren met 3 van de belangrijkste leasingmaatschappijen. Dit moet ons toelaten een betere zicht te krijgen op de huidige situatie en vooral ze te sturen naar de gewenste.

3. Fleetstructuur :

Zowel in het noorden als in het zuiden zullen er 2 business development managers ter beschikking staan. Zij zijn verantwoordelijk voor zowel prospectie als voor het ondersteunen van het netwerk. Zij kunnen meegaan op prospectie maar ook ondersteunen op het vlak van email acties en events.

4. LCV :

PROACE maar ook HiLux hebben een veel groter potentieel dan wat we vandaag bereiken. We hebben dan ook beslist een LCV manager aan te trekken die deze markt samen met jullie zal bewerken. Hij start op 8 januari en is verantwoordelijk voor LCV maar ook special markets.

5. Toyota is marktleider op het vlak van hybride. Dit is een feit dat echt niet mag onderschat worden en waar vlootverantwoordelijken meer en meer oog voor hebben. 2018 wordt dan ook het hybride jaar en niet alleen voor Toyota maar voor heel de markt. Onze tweede focus zal dus hierop liggen, met een gedifferentieerde kortingspolitiek (zie punt 1).



Wat verandert er nu concreet :

1. Kortingstabel

In **bijlage**, vindt u de nieuwe tabel met de voorwaarden die van toepassing zijn op Type / Optie / Kleur. Ze is voor de eerste keer beperkt in tijd geldig en dit tot 28/02/2017.

Zoals u zal merken heeft u weer de soepelheid om uw korting aan te passen aan de klant die voor u zit. Om een groter onderscheid te maken met hybride zijn de kortingen op diesel en benzine motoren verlaagd met 1%. Dit verschil zal echter goedgemaakt worden door acties die op hybrides zullen worden gevoerd (zie salon).

Ter herinnering, Fleet = bedrijf met minstens een ondernemingsnummer waarop ook de wagen moet worden ingeschreven.

Deze interventies zijn tevens uitsluitend geldig voor voertuigen ingeschreven op naam van de onderneming van de klant of een leasingmaatschappij voor een minimumperiode van 4 maanden. De voertuigen dienen minstens 3.000 km te rijden in deze eerste inschrijving. Indien de wagen op privé wordt ingeschreven zal u de fleet campagne gedebiteerd worden.

De acties J76 tot J78 zijn cumuleerbaar met de Direct Stock tussenkomsten (max. 3%).

Uitzonderingen :

Taxibedrijven en autorijscholen krijgen standaard de **J79** kortingen.

De verkoop met operationele leasing genieten standaard van de **J77** korting.

Diplomaten vallen onder het algemeen schema, maar gezien zij niet over een ondernemingsnummer beschikken, verzoeken wij u ons een kopie van hun diplomatiek paspoort / attest van tewerkstelling toe te sturen **binnen de 2 maanden na de ICC**. Campagne **J82** in te brengen.

De 'Groepsaankopen' KUL en SVHG (en andere die ten gepasten tijde zullen worden gecommuniceerd) genieten van de **J78** voorwaarden.

2. Wat met de J79 voorwaarden (ex J49) ?

Algemeen was er nogal kritiek op deze voorwaarden, vooral omdat uw marge soms als te klein werd aanzien. Hieraan hebben we verholpen in 2018. De marge op deze verkopen ligt nu vast op 2%, in sommige gevallen hebben we daarom wel de korting moeten doen dalen (zie kortingstabel in bijlage).



Voorwaarden om van J79 kortingen te kunnen genieten :

- Deze kortingen kunnen enkel gegeven worden na akkoord van uw Regional Business Sales Manager.
- Om uw klant te doen voorkomen op de lijst met J79 **begunstigden**, verzoeken wij u een SLA (Service Level Agreement of samenwerkingsakkoord) voor elke bestaande klant, voor eind februari te bezorgen aan uw RBSM en voor elke nieuwe klant binnen de 2 maanden na de ICC samen met een kopie van de verkoopfactuur te sturen naar **sales.operations@toyota.be** zodat we de toegestane korting aan de klant kunnen nakijken. Eén keer de klant op de lijst staat wordt de J79 automatisch toegevoegd.

3. PROACE

De kortingen worden nu behandeld op dezelfde manier als de personenwagens. Dit wil dus zeggen dat u daar ook alle vrijheid heeft de korting toe te passen die het best overeenkomt met uw eindklant. Het is uiteraard niet nodig om enkel J78 kortingen toe te passen. Voor een kleine klant is J76 ongetwijfeld al voldoende (dit geldt trouwens ook voor onze personenwagens).

4. SALON

Zoals vermeld in punt 1 zijn de kortingen op benzine en diesel voertuigen verlaagd met 1%. Dit heeft als voordeel dat er budget is vrijgemaakt om op hybrides meer korting te geven. Voor het salon heeft u dus op volgende hybrides de volgende bonussen ter beschikking :

Model	Korting BTW excl. J81
Yaris	331€
Auris 5D en TS	413€
C-HR	413€
RAV4	620€
PROACE	826€

Tbel zal uiteraard deze fleetkortingen en bonussen communiceren aan al zijn partners (leasingmaatschappijen, bestaande klanten en prospects) en rekt ook op u om hetzelfde te doen.

Voor PROACE is er ook goed nieuws. Hier zal u beschikken over een bonus voor de **salonperiode van € 1.000 BTW inbegrepen**.

De voorwaarden voor deze bonussen zijn CC voor 28 februari 2018 en ICC voor 30 juni 2018.



5. Marketing/communication

Op het vlak van marketing/communicatie zullen we de volgende stappen ondernemen :

1. Emailing met als boodschap "Hybrid is now"

- o Focus op C-HR, Yaris, Auris en RAV 4 met vermelding van Prius/Prius PHEV als alternatief
- o Verstuurd naar een doelgroep van bestaande Toyota klanten (10K), Fleet Profile database van (30K) en aangekochte adressen van KMO's (30K)

2. Emailing rond ons LCV aanbod "Ook voor het zware werk is er een Toyota"

- o Focus op PROACE en HiLux met vermelding van de extra PROACE bonus van € 1.000 BTW incl.
- o Verstuurd naar een doelgroep van bestaande Toyota klanten en een dbase van zelfstandigen en KMO's.

3. Hybrid brochure

- o Een geüpdate Business plus brochure met focus op onze hybride versies zal op het salon worden uitgedeeld aan geïnteresseerde klanten

4. LCV brochure

- o Een nieuwe LCV brochure die uitleg verschaft over ons LCV aanbod zal uitgedeeld worden op het salon.

Tenslotte, met betrekking tot de marge en ter herinnering, de fleetverkopen J76 tot J79 genieten van een vaste marge van 11% (of 12%).

De verkopen met J76 tot J79 (inclusief C-HR vanaf 1 januari) dragen bij tot het behalen van uw trimestriële verkoopsdoelstelling. Indien dit wordt behaald, zal u aanspraak kunnen maken op een bonus van 1% op uw Fleet verkopen J76 tot J78 (niet J79), C-HR inbegrepen.

Er rest ons nog enkel u uitstekende prestaties in de bedrijfsmarkt toe te wensen en indien nodig aarzel dan niet contact op te nemen met ons Fleet team.