**Inchcape Motor Wrocław umacnia pozycję w X-lecie działalności**

**Ponad 60.000 obsłużonych klientów, 7.000 sprzedanych samochodów marki BMW i MINI – to efekt 10 lat działalności Inchcape Motor Wrocław. Teraz dealer, który wszedł do grona "50 największych dealerów samochodowych w Polsce", chce przyspieszyć tempo w województwie dolnośląskim.**

- Naszym celem jest wzrost wolumenu sprzedaży obecnie sprzedawanych marek (BMW, MINI, BMW Motorrad). Nie zamykamy się również na dalszy rozwój biznesu w Polsce, uważnie analizując pojawiające się możliwości. Wrocław stanowi dla nas bardzo ważny przyczółek do rozwoju – podkreśla Marcin Słomkowski, prezes BMW Inchcape w Polsce.

**Inchcape podnosi sprzedaż marki w woj. dolnośląskim**

Strategia Inchcape skupi się w najbliższych latach również na rozwoju regionalnej sieci sprzedaży, w tym woj. dolnośląskim. To wynik analizy potencjału regionu oraz wzrostu zamożności Polaków.

Podczas, gdy ogólnopolski udział BMW w rynku wyniósł w 2015 roku 2,34 proc., w woj. dolnośląskim BMW miało 3 proc. udziału w rynku, czyli o ponad jedną czwartą więcej niż w skali całego kraju. To wynik działań Inchcape Motor, które zanotowało 27 proc. dynamikę sprzedaży w 2015 roku. Podobnie rzecz ma się z MINI. Ogólnopolski udział tej marki w rejestracjach wynosi 0,28 proc., podczas gdy w woj. dolnośląskim był prawie 2-krotnie wyższy i wyniósł 0,54 proc.

**Cel: 5.000 sztuk rocznej sprzedaży w ciągu 5 lat**

O skali planowanego rozwoju świadczy wolumen, jaki - zdaniem Marcina Słomkowskiego - Inchcape będzie w stanie osiągać w ciągu najbliższych 5 lat. Sprzedaż może przy sprzyjających warunkach rynkowych wzrosnąć z obecnych 1.800 samochodów do 5.000 sztuk rocznie.

- W perspektywie 5 lat myślimy o sprzedaży na poziomie 5 tys. nowych samochodów rocznie – przyznaje Prezes Inchcape. Gdyby przełożyć to na dzisiejszy kształt rynku, okazałoby się, że Inchcape Motor Polska znajdowałoby się tuż za czołową „10” Listy TOP50.

To pozwoliłoby również na znacznie zwiększenie obrotu działu obsługi posprzedażnej.

- Z naszych usług korzysta obecnie 20 proc. wszystkich użytkowników autoryzowanych serwisów marek BMW

i MINI w Polsce. Nasze wzrosty sprzedaży wynikają z wysokiego wskaźnika zadowolenia i jakości obsługi w serwisie. Nasz wskaźnik absorpcji serwisowej wynosi prawie 90 proc. Dzięki temu bylibyśmy w stanie utrzymać całe przedsiębiorstwo nawet w przypadku dużych zawirowań rynkowych – wyjaśnia szef Inchcape Motor Polska. I dodaje, że przy dzisiejszej koniunkturze i rynkowych wzrostach dobrze prosperująca obsługa posprzedażowa pozwala zwiększać zyski firmy o około 20 proc. w skali roku.