

KUINKA INTERNET ON MUUTTANUT AUTOKAUPPAA?

Autokaupan kauppatavat ovat muuttuneet varsin rauhaisaan tahtiin. 1970-luvulla autojen ikkunoihin ilmestyivät hintalaput ja 1990-luvun loppuun saakka automyynti-ilmoituksia seurattiin pääsääntöisesti sanomalehdistä sekä muutamista automyynti-ilmoituksiin erikoistuneista julkaisuista. Noina aikoina oli vielä varsin tavallista, että autoliikkeissä kierrettiin yksitellen katsomassa, minkälaisia ajopelejä oli tarjolla ja hintaseurantakin oli varsin työlästä.

2000-luvun alussa alkoivat suurimpien autoliikkeiden vaihto-autovarastot siirtyä internettiin autoliikkeiden omille sivustoille. Oli otettu ensimmäinen askel kohti kuluttajaa. 2000-luvun alkupuolella aloittivat toimintansa monet automyynti-ilmoituksiin erikoistuneet internetin myyntiportaalit, joihin löysivät tiensä hyvinkin nopeasti niin

isot kuin pienemmätkin autoliikkeet. Autoliikkeiden vaihtoautovalikoimat keskittyivätkin nyt siten, että kuluttajien oli helppoa vertailla tarjontaa valtakunnallisesti ja liikekohtaisesti yhdellä kertaa. Vaihto-automarkkinoille alkoi muodostua myös entistä tiukempi hinnoittelu, koska autojen hintavertailu oli helpompaa kuin koskaan ennen.

Hyvin pitkään mentiin perinteisillä automyynti-ilmoitussivustoilla, koska muunlaista palvelua ei enää kuviteltu voitavan keksiä. Aina on kuitenkin ihmisiä joilla on kiinnostusta ja näkemystä kehittää autokauppaa. Vuonna 2009 alkoi joukko auto-kaupan ammattilaisia kehittää autoalan internet-palveluita ja vuonna 2010 lanseerattiin tämän projektin ensimmäinen tuote.

Kuluttajaa tuotiin taas lähemmäksi autoliikettä. Autoliikkeiden työkaluna toimiva **autotarjotin.fi**-palvelu tuo

auton vaihtoa, ostoa tai myyntiä suunnittelevan asiakkaan suoraan oikean liikkeeseen.

Kun yksityis- tai yritysasiakas on hankkimassa esim. uutta ajoneuvoa, hän välittää autotarjotin.fi-palvelun kautta tarjouspyynnön, joka ohjautuu juuri oikeaan liikkeeseen. Samoin toimitaan myös käytettyä autoa hankittaessa tai vaihdettaessa. Autoliikkeillä on palvelussa oma sivustonsa, jonne tarjouspyynnöt ohjautuvat. Yksityiset ja yritykset voivat hakea yhden ja saman kanavan kautta myös tarjouspyynnöt autoliikkeiltä kun haluavat, myydä ajoneuvonsa niille.

Palvelun kautta tehdään päivittäin kauppaa ja tarjouspyyntöjen määrä autoliikkeille kasvaa koko ajan.

Jaakko Tapper