

Opinnäytetyö AMK

Tradenomi, liiketalous

2023

Jere Virkkala

Huutokauppa myyntikanavana autokaupassa ja sen kannattavuus sekä hyödyt autoliikkeelle

– Case Yritys X



Opinnäytetyö (AMK) | tiivistelmä

Turun ammattikorkeakoulu

Tradenomi, liiketalous

2023 | 34 sivua

Jere Virkkala

Huutokauppa myyntikanavana autokaupassa ja sen kannattavuus sekä hyödyt autoliikkeelle

Case Yritys X

Autoliikkeiden toimintaympäristö on muuttunut paljon lähivuosina ja erilaisten myyntikanavien merkitys alalla on kasvanut merkittävästi. Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää huutokaupan kannattavuus myyntikanavana autoliikkeelle sekä etsiä muita sen tarjoamia hyötyjä autokaupassa. Tilannetta tarkasteltiin toimeksiantajan Yritys X:n näkökulmasta.

Opinnäytetyö muodostuu johdannosta, teoriaosuudesta sekä empiirisestä tutkimuksesta. Teoriaosuudessa käydään läpi autoalan tilannetta lukuina, myynnin digitalisaatiota, autokaupan sääntelyä Suomessa sekä sen eroavuuksia huutokaupassa. Tutkimuksessa perehdyttiin toimeksiantajan huutokauppoihin Huutokaupat.comissa. Tutkimuksessa hyödynnettiin toimeksiantajan myyntidataa sekä Huutokaupat.comilta saatuja tilastoja. Näiden tietojen sekä toimeksiantajan kanssa käytyjen keskustelujen pohjalta pyrittiin muodostamaan kuva huutokaupan kannattavuudesta.

Tutkimuksen tuloksena voidaan sanoa, että autojen myynti huutokaupassa on ollut kannattavaa. Sen lisäksi sen käyttö on tuonut myös muita hyötyjä toimeksiantajalle mm. lisääntyneen näkyvyyden ja myynnin resurssien säästämisen muodossa. Tietyissä asioissa havaittiin olevan vielä kehitettävää, kuten esimerkiksi huutokaupattavien autojen myynti-ilmoitusten sekä näiden autojen luovutusten saralla.

Asiasanat: autokauppa, huutokauppa, kannattavuus

Bachelor's Thesis | Abstract
Turku University of Applied Sciences

Bachelor of Business Administration

2023 | 34 pages

Jere Virkkala

Auction as a sales channel in the car sales and its profitability and benefits for the car dealership

- Case Company X

Keywords: car sales, auction, profitability

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	6
2 KÄYTETTYJEN AUTOJEN MYYNTI	7
2.1 Autoalan tilanne	7
2.2 Käytettyjen autojen markkinat	8
2.3 Myynnin digitalisaatio	12
2.4 Autokaupan sääntely	13
2.4.1 Kuluttajansuojalaki autokaupassa	14
2.4.2 Kauppasopimuksen ehdot	15
2.5 Huutokauppa	16
2.5.1 Huutokaupat.com	16
2.5.2 Kuluttajansuoja digitaalisessa huutokaupassa	17
3 VAIHTOAUTOMYYNTI YRITYS X:SSÄ	18
3.1 Yritys X	18
3.2 Käytetyn auton myynnin prosessi	18
3.3 Autokaupan kannattavuus	21
3.4 Autojen myynti huutokaupassa Yritys X:ssä	22
3.5 Autojen myyntilukujen ja hintojen vertailu	24
3.5.1 Yritys X:n toimipisteen huutokauppojen myyntiluvut	24
3.5.2 Myyntikanavien vertailu	27
3.6 Huutokaupan hyödyt ja haitat	29
3.7 Suositukset	31
4 JOHTOPÄÄTÖKSET	32
LÄHTEET	33

KUVIOT

Kuvio 1 Käytetyn auton hintaindeksin kehitys (Autoalan tiedotuskeskus 2023)	8
Kuvio 2 Henkilöautokannan keski-ikä kehitys	10
Kuvio 3 Käytettyjen autojen kauppohenkilöiden jakautuminen auton iän perusteella (Autoalan tiedotuskeskus)	11
Kuvio 4 Huutokaupat.com-autojen hinnan muodostuminen (Huutokaupat.com 2023)	23
Kuvio 5 Yritys X huutokauppojen voittajien jakauma yritys vs yksityinen	25
Kuvio 6 Yritys X:n kohteita huutaneiden sijainnit Huutokaupat.comissa	26

TAULUKOT

Taulukko 1 Yritys X perinteisen autokaupan ja huutokaupan vertailu	27
Taulukko 2 Esimerkkiautojen huutokaupassa myytyjen autojen hintojen vertailu vastaavien autojen pyyntihintoihin netissä	28

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön aihe muodostui toimeksiantajan Yritys X:n kanssa käytyjen keskustelujen pohjalta, joissa pohdittiin yhdessä autokaupan tämänhetkistä tilannetta Suomessa ja erilaisten kanavien kasvanutta roolia siinä.

Keskustelujen tuloksena aiheeksi muodostui huutokaupan rooli autokaupassa.

Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää huutokaupan myyntikanavana käyttämisen hyödyt sekä myös mahdolliset haitat autoliikkeelle, ja osoittaa sen kannattavuus toimeksiantajalle. Tilannetta tutkitaan autoliikkeiden näkökulmasta ja tutkimuksen tarkoituksena on muodostaa selkeämpi kuva huutokaupan kannattavuudesta sekä hyödyistä käytettyjen autojen kaupassa.

Toimeksiantajayrityksen huutokaupattujen autojen myyntilukuja sekä muita tilastoja vertaillaan sen normaalin vaihtoautomyyntiin lukuihin. Työ on rajattu koskemaan henkilöautoja, raskaat ajoneuvot on jätetty ulkopuolelle, sillä toimeksiantaja on keskittynyt lähinnä vain henkilöautojen myymiseen. Työn taustatietoina käytetään toimeksiantajan vaihtoautomyyntiin ja Huutokaupat.com-sivustolta saatua myyntidataa, joka näin ollen myös rajautuu kevyisiin ajoneuvoihin.

Opinnäytetyön teoreettisessa viitekehyksessä perehdytään automyyntiin digitalisaation sekä kuluttajansuojalakiin, sen sovellettavuuteen autokaupassa ja miten sen rooli muuttuu, kun auto myydään huutokaupassa. Hyvä ymmärrys lain sovellettavuudesta auttaa ymmärtämään autoliikkeiden syitä huutokaupata autoja ja riskien jakautumista. Huutokaupasta ostavan kuluttajan on myös hyvä tuntea lakien sovellettavuus huutokaupasta ostaessa. Teoriaosuudessa mukana on myös tilastotietoa autojen myyntimääristä, myytyjen autojen ominaisuuksista ja myyntikanavista, joiden lähteinä toimii autoalan tiedotuskeskus sekä toimeksiantaja yritys Yritys X.

2 KÄYTETTYJEN AUTOJEN MYYNTI

Tässä teoriaosuudessa käsitellään autoalan tilastoja, myynnin digitalisaatiota ja sen vaikutuksia autokaupassa, kuluttajakaupan sääntelyä sekä huutokaupan piirteitä. Tarkoituksena on tutustuttaa lukija autokaupan luonteeseen ja antaa perustietoa, jotta voidaan syventyä tarkemmin opinnäytetyön aiheeseen eli autojen huutokaupan hyötyihin ja kannattavuuteen autoliikkeille.

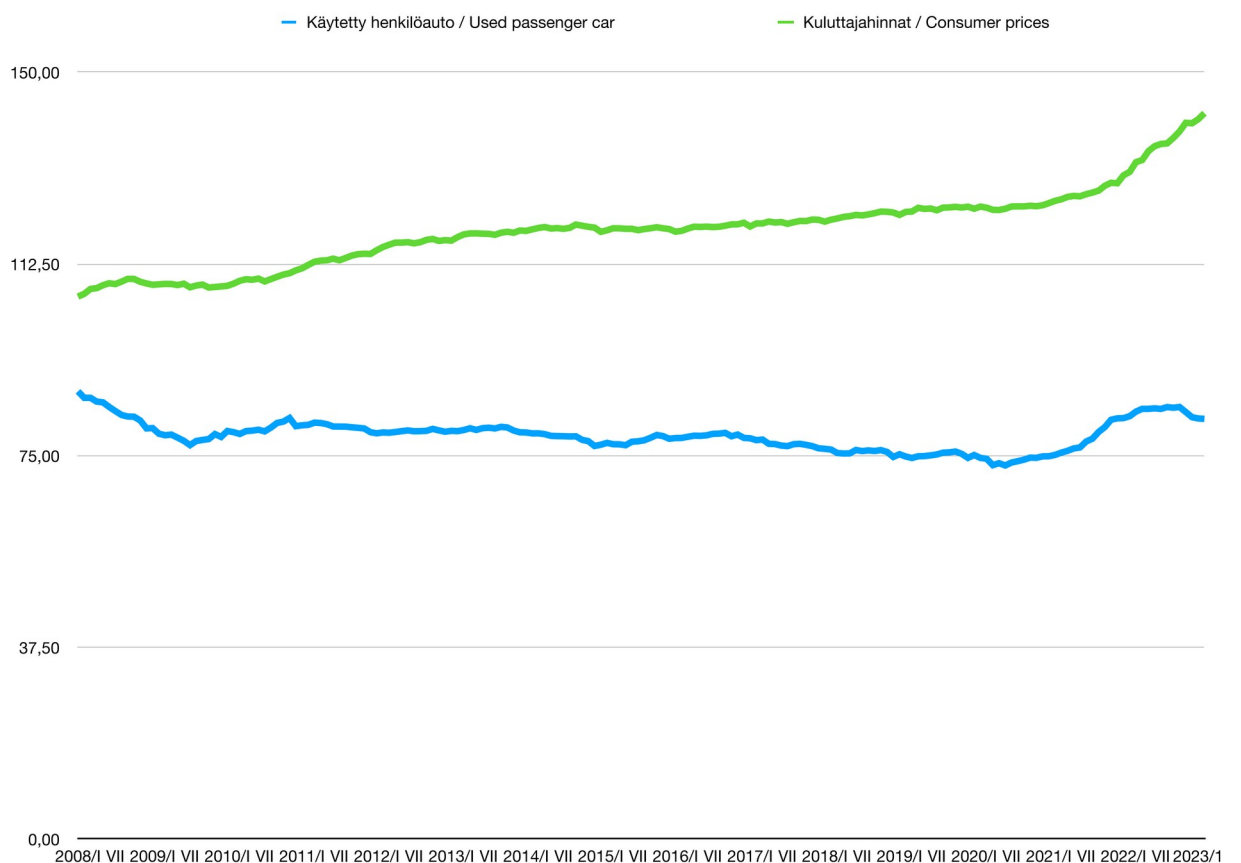
2.1 Autoalan tilanne

Koko autoklusterin yhteenlaskettu liikevaihto oli vuonna 2019 noin 21,3 miljardia euroa. Autojen vähittäis- ja tukkukaupan liikevaihto oli 11,6 miljardia euroa. Huolto- ja korjaustoiminnan liikevaihto oli yhteensä 3,0 miljardia euroa. Liikevaihdolla mitattuna autojen vähittäiskauppa on suurin vähittäiskaupan toimiala heti päivittäistavarakaupan jälkeen. (Autoalan tiedotuskeskus n.d.)

Autojen vähittäis- ja tukkukaupan liikevaihto seuraa ensirekisteröintikehitystä. Autokaupan liikevaihto väheni ensirekisteröityjen ajoneuvojen määrän vähentyessä vuoden 2008 jälkeen. Vuosina 2006–2008 ensirekisteröitiin 147 000–167 000 uutta autoa. 2010-luvulla ensirekisteröintien määrä on jäänyt 118 000–138 000 auton suuruusluokkaan. Huolto- ja korjaustoiminnan liikevaihto on viime vuosina hieman kasvanut, samoin kuin ajoneuvojen osien tukku- ja vähittäiskaupan. (Autoalan tiedotuskeskus n.d.) Vuonna 2022 automarkkinoita on haitannut mm. koronapandemiaa seurannut komponenttipula, energiakriisi sekä yleinen maailmantalouden heikentynyt tilanne. Vuoden 2022 henkilöautojen rekisteröintimäärä jäi vain 82 000 autoon, joka on alhaisin lukema lähes 30 vuoteen. Tilanne on ollut autoalalla hankala Suomen lisäksi myös muualla Euroopassa. (Autoalan tiedotuskeskus 2023.)

2.2 Käytettyjen autojen markkinat

Koronapandemian aikana käytettyjen autojen markkinat olivat kovassa nousussa Euroopassa ja samalla käytettyjen autojen hintataso nousi merkittävästi. Hinnannousun taustalla oli mm. kotimaan matkailun ja yksityisautoilun lisääntymisen myötä kasvanut autojen kysyntä, joka ylitti tarjonnan. Julkista liikennettä haluttiin pandemian aikana välttää, jolloin ihmiset vaihtoivat vanhempia käytettyjä autojaan uudempiin. Lisäksi uusien autojen heikko tarjonta ja pitkät toimitusajat saivat monet päättämään käytetyn auton ostamiseen. Käytettyjen autojen hinnat ovat edelleen vuonna 2023 hieman korkealla, mutta pieniä korjausliikkeitä alaspäin on ilmaantunut. (Autovista 2022.)



Kuvio 1 Käytetyn auton hintaindeksin kehitys (Autoalan tiedotuskeskus 2023)

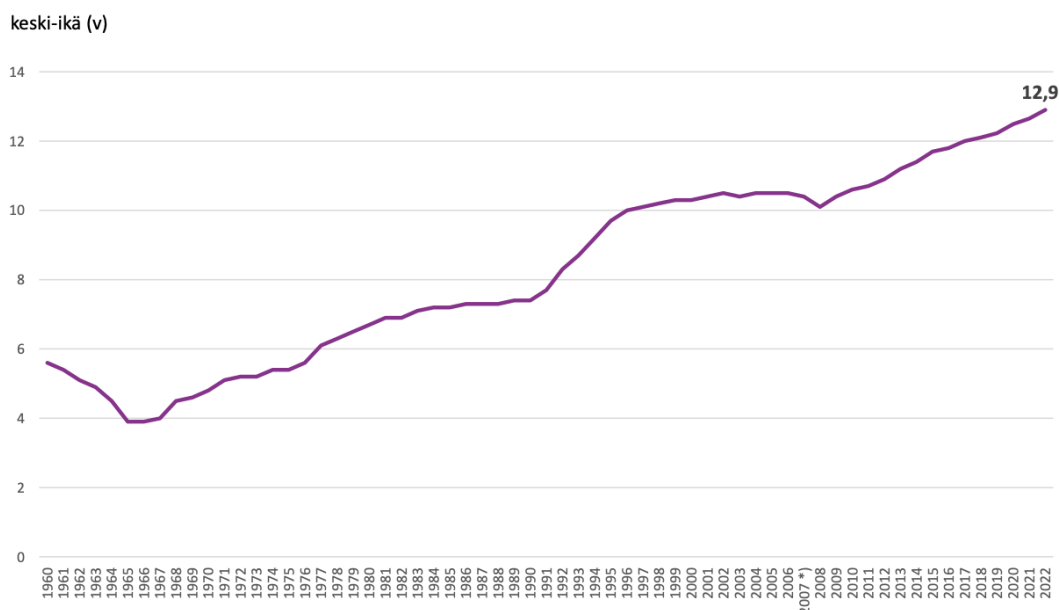
Käytettyjen autojen hinnat ovat laskeneet vuoteen 2021 asti samalla, kun muut kuluttajahinnat ovat nousseet tasaisesti. Vuonna 2021 käytettyjen autojen

hinnat lähtivät nousuun kysynnän kasvun myötä. 2022 loppuvuodesta hinnat lähtivät taas pieneen laskuun, vaikka kuluttajahinnat jatkoivat nousuaan. (Kuvio 1.)

Käytettyjen autojen myynti supistuu vuonna 2022: *"Käytettyjen autojen kauppaan kohdistuu paineita. Tuoreimmat näkymät osoittavat, että pelkästään Saksassa käytettyjen autojen kauppojen määrä vähenee miljoonalla vuonna 2022. Kauppoja tulee vain noin 5,7 miljoonaa, kun vuonna 2021 niitä tehtiin 6,7 miljoonaa. Tämä merkitsee 15 prosentin supistumista."* -Andreas Geilenbruegge, Schwacken (Autovista 2022.)

Taustalla käytettyjen autojen markkinoiden laskuun on kiihtynyt inflaatio, joka on saanut ihmiset miettimään ostopäätöstä paljon tarkemmin. Kun rahat ovat muiden kuluttajahintojen nousun myötä jo valmiiksi tiukoilla, kallistutaan helpommin ajamaan nykyisellä vanhemmalla autolla sen sijaan, että vaihdettaisiin uudempaan autoon hintojen ollessa korkealla. Keskuspankkien rahapolitiikka ja koronnostot sekä Euroopassa jylläävä Ukrainan sota ovat tuoneet epävarmuutta markkinoille ja kuluttajien luottamus on siksi alhainen. Lisäksi uudempien käytettyjen autojen määrä markkinoilla on vähentynyt, koska uusittavat leasingvuokraukset ovat lykkääntyneet uusien autojen vähäisen tarjonnan takia. (Autovista 2022.)

Liikennekäytössä olevan henkilöautokannan iän kehitys



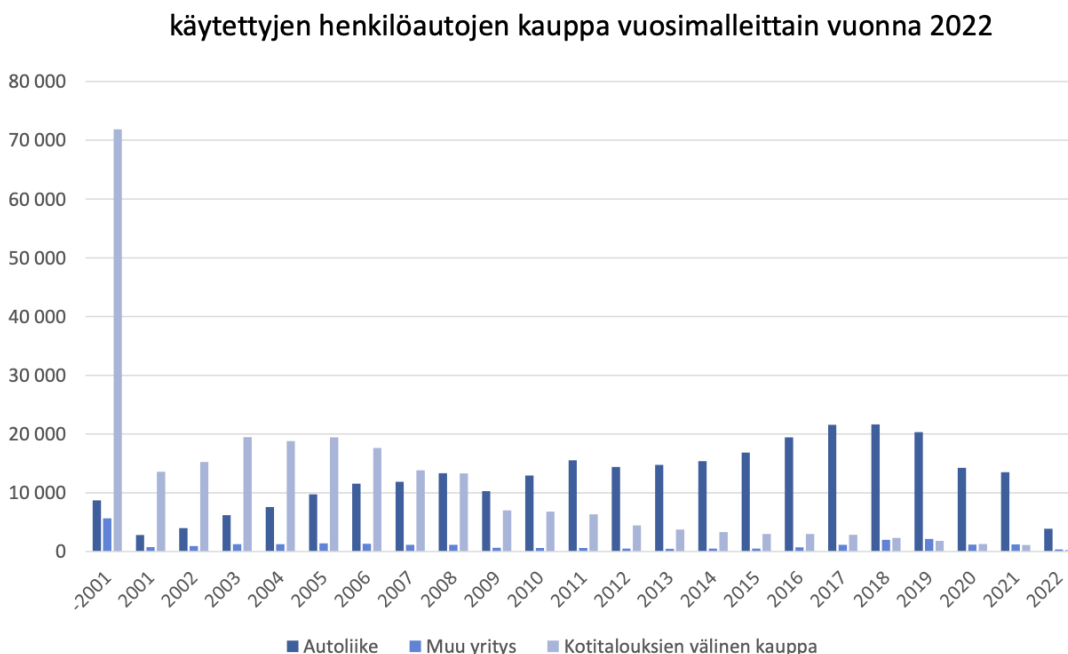
Ikätilasto sisältää kaikki liikennekäytössä olevat henkilöautot, myös museoautot.

*) Vuosien 1960-2006 tilasto kuvaa rekisterissä olevien autojen keski-ikää ja vuosien 2007-2022 luvut liikennekäytössä olevien autojen keski-ikää 31.12.

Kuvio 2 Henkilöautokannan keski-ikä kehitys

Autoalan tiedotuskeskuksen mukaan vuoden 2022 lopussa henkilöautojen keski-ikä Suomessa oli lähes 13 vuotta (Kuvio 2). Autokannan keski-ikä on ollut nousujohteinen ja se on kasvanut kahdella vuodella kuluvan kymmenen vuoden aikana. Autokannan vanhenemista selittää ensirekisteröintilukujen lasku sekä kierrätykseen palautuvien autojen väheneminen. Ensirekisteröityjen autojen myyntiä on hidastanut komponenttipula sekä raaka-aineiden saatavuusongelmat, minkä seurauksena uusien autojen toimitusajat ovat venyneet jopa pariin vuoteen. Energiakriisi ja maailmantalouden heikentynyt tilanne ovat myös vaikuttaneet automarkkinoihin. (Autoalan tiedotuskeskus n.d.)

Autoliikkeiden kautta kulkevat uusimmat vaihtoautot



Netwheels Mittaristo, aineistolähteenä Traficom:n liikenneasioiden rekisteri

Kuvio 3 Käytettyjen autojen kauppojen jakautuminen auton iän perusteella (Autoalan tiedotuskeskus)

Kuviosta 2 nähdään, miten käytettyjen autojen kauppa jakaantuu autoliikkeiden ja kotitalouksien välillä autojen vuosimallien mukaan. Uudempien (0–12 vuotta vanhojen) autojen myynti jakaantuu selkeästi enemmän autoliikkeille, kun taas tätä vanhemmissa autoissa ero alkaa tasaantumaan ja yli 14 vuotta vanhemmissa autoissa kotitalouksien välisten kaupan osuus on suurempi verrattuna autoliikkeisiin. (Kuvio 2.) Jakaantumista varmasti selittää autoliikkeiden halu keskittyä uudempien vaihtoautojen myyntiin pienempien riskien takia. Vanhemmissa ja enemmän ajetuissa autoissa tulee väistämättä keskimäärin enemmän autoliikkeelle kuluja aiheuttavia vikoja, kuin uudemmissa vähemmän ajetuissa autoissa.

2.3 Myynnin digitalisaatio

Kuluttajien mukavuudenhakuisuus auton ostossa ja autoliikkeiden pyrkimys tehostaa toimintojaan on lisännyt digitaalisten ratkaisujen käyttöä (Barrington 2022). Automyynnin sekä auton ostajan tueksi tulee kokoajan lisää erilaisia digitaalisia palveluita sekä alustoja ja monia kaupankäynnin prosesseja automatisoidaan.

Suurin osa auton ostajista haluaa edelleen asioida oikean henkilön kanssa hankkiessaan tietoja autosta ja yli puolet haluaa koeajaa auton ennen sitoutumista. Kuitenkin tietyissä ostoprosessin vaiheissa, kuten sopivan auton etsimisessä ja sen rahoittamiseen liittyvissä asioissa verkossa asiointi on lisääntynyt merkittävästi. Tutkimusten perusteella asiakkaat käyttävät yhä useammin monia eri kanavia tiedonkeruuseen erityisesti, kun on kyse sähköauton ostamisesta. (Miller, Cardell & Batra 2021.)

Asiakkaiden ostokäyttäytymisen muuttumisen myötä, jälleenmyyjien täytyy paremmin ymmärtää asiakkaan päätöksentekoa sekä keskittyä enemmän neuvoo-antavampaan ja tukevampaan rooliin. Myyjän tehtävänä on toimia luotettavana asiantuntijana, joka neuvoo ja ohjeistaa asiakasta tekemään oikean valinnan. Jotta tässä onnistuttaisiin, pitää pystyä muodostamaan mahdollisimman tarkka kuva siitä, missä kohtaa asiakas on päätöksentekoa ja miten voidaan auttaa tekemään ostopäätös. Jälleenmyyjien täytyy löytää uusia keinoja asiakaskontaktien luomiseen verkossa sekä fyysisesti ja hallita sujuvaa siirtymistä näiden kanavien välillä. (Miller, Cardell & Batra 2021.)

Autoliikkeeseen harvemmin enää lähdetään paikanpäälle renkaita potkimaan, vaan kaupankäyntiä käydään hyvin pitkälle etänä erilaisia kanavia hyödyntäen, jonka jälkeen sovitaan auton koeajo tai mahdollisesti tehdään kaupat jo autoa näkemättä. Tässä kohtaa tärkeään rooliin tulee erityisesti yrityksen luotettavuus ja kaupankäynnin läpinäkyvyys.

Asiakkaiden asioidessa yhä enemmän verkossa on tärkeää, että käyttökokemus verkkosivustoilla on saumatonta ja vaivatonta. Sivuston tulisi ohjata kuluttajaa sujuvasti läpi ostoprosessin, helpottaen sopivan auton löytämistä ja sen ostamista. Olisi myös hyvä, että asiakas pystyisi mm. hakemaan alustavan rahoituspäätöksen asioidessaan verkkosivuilla. (Barrington 2022.) Tutkimusten mukaan 66 % potentiaalisista asiakkaista haluavat tarjouksen ja varmistaa rahoituksen ennemmin verkossa (Miller, Cardell & Batra 2021). Jälleenmyyjien kannalta myynnin automatisointi tarkoittaa nopeampaa auton myyntiprosessia yhteydenotosta auton toimitukseen. (Barrington 2022.)

2.4 Autokaupan sääntely

Autokauppaan liittyy lukuisia eri sääntelyjä, joita kaupan osapuolten tulee noudattaa. Niillä halutaan turvata niin ostajan, kuin myös myyjän oikeudet ja määrittää ehdot, joiden mukaan osapuolten tulee toimia kaupanteossa sekä silloin, kun näitä ehtoja ei ole noudatettu. Autokauppaa säännellään mm. kuluttajansuojalailla sekä erikseen sovituin sopimusehdoin. Kuluttajansuojalain noudattamisesta ja sopimusehtojen lainmukaisuuden valvomisesta on vastuussa kuluttaja-asiamies. (Kilpailu- ja kuluttajavirasto n.d.)

Kuluttajien on mahdollista pyytää apua autokauppaan liittyvissä ongelmatilanteissa kuluttaja-asiamieheltä tai maistraatin kuluttajaneuvonnasta. Ajoneuvoihin liittyvät yhteydenotot ovat lisääntyneet ja useimmiten ne koskevat käytettyjen autojen kauppaa. Kuluttajat yleensä valittavat autossa ilmenneestä viasta tai vioista pian auton ostamisen jälkeen. Auton ostajat eivät aina ymmärrä, että käytetyssä autossa ilmenneet normaalista kulumisesta johtuvat viat eivät kuulu autoliikkeen virhevastuun piiriin. (Kilpailu- ja kuluttajavirasto. 2017)

2.4.1 Kuluttajansuojalaki autokaupassa

Kuluttajansuojalakia sovelletaan, kun kuluttaja ostaa kulutushyödykkeen elinkeinoharjoittajalta, joka auton oston yhteydessä viittaa yleensä autoliikkeeseen. Kuluttajansuojalakia ei sovelleta kahden yksityishenkilön väliseen kauppaan, vaan tällöin sovelletaan kauppalakia, jonka myötä ostajan asema heikentyy kuluttajansuojalain piiriin verrattuna. Suurin osa kuluttajansuojalain säännöksistä soveltuu niin uuden, kuin käytetyn auton kauppaan, paitsi muutamia säännöksiä voidaan soveltaa vain käytetyn auton kaupassa. Laissa on säädetty muun muassa vaaranvastuusta ja sen siirtymisestä, luovutuksen viivästymisestä, tuotteen virheistä ja virhevastuusta. Tässä luvussa käydään läpi kuluttajansuojalain säännöksiä, jotka koskevat autokauppaa. Tämän tarkoituksena on selkeyttää myyjän ja ostajan vastuita. Autokaupassa sovelletaan yleensä kuluttajansuojalain 5 lukua tavarankaupasta. 5 luvun säännökset koskevat tavaran kauppaan, jossa myyjänä on yritys ja ostajana kuluttaja, eli autokaupassa tätä sovelletaan silloin, kun autoliike myy auton kuluttajalle. (Minilex n.d.)

Kuluttajansuojalaissa myyjän vastuu mahdollisten virheiden osalta on laaja. Virhe autokaupassa tarkoittaa sitä, että auto poikkeaa jollakin tavalla sovitusta. Poikkeus voi olla myyjän antamasta kuvauksesta tai kuluttajan perustelluista odotuksista. Perustelluilla odotuksilla tarkoitetaan sitä, millaista kuntoa autolta voidaan odottaa ja myös millaisia vikoja autossa on kestettävä. Käytettyä autoa ostaessa kuluttajan täytyy ymmärtää, ettei kyseessä ole uusi auto ja tietynlaisia kulumia kannattaa varautua. Ostajan odotuksiin vaikuttaa esimerkiksi kauppahinta, ajatut kilometrit ja muut annetut tiedot, joiden perusteella määritellään perustellut odotukset. Etenkin hinnalla on suuri rooli kuluttajan odotuksiin auton kunnosta ja kestävydestä. Uusien autojen kohdalla kalliimpi hintaiselta autolta kuluttaja odottaa kestävyttä. Käytettyjen autojen kohdalla kalliimpi hintaiselta autolta siedetään vähemmän vikoja, kuin markkinahintaa alhaisemmalla hinnalla myydystä autosta. Myyjä ei kuitenkaan voi irtisanoutua virhevastuusta myymällä autoa halpaan hintaan, vaan vioista tulee mainita ja

selventää ostajalle syy auton alhaiseen hintaan. Myyjällä on vastuu selvittää auton viat ja puutteet ja antaa ne tiedoksi ostajalle. Mikäli auto ei vastaa kuvausta joiltakin osin, katsotaan se myyjän vastuulla olevaksi viaksi. Yleisimpiä vikoja ovat esimerkiksi tekninen vika, autosta on annettu tietoja, jotka eivät pidä paikkansa, tietoja on salattu tai huoltokirjan puuttuminen. (Pirhonen 2022.)

Käytetyn auton kaupassa myyjä on myös vastuussa odottamattomista vioista, jotka ilmenevät vuoden sisällä luovutuksesta, sillä tällöin niiden katsotaan olleen olemassa jo luovutushetkellä, jollei toisin todisteta (Kuluttajansuojalaki 20.1.1978/38, 5:15). Tällaisia odottamattomia virheitä on esimerkiksi jonkin osan hajoaminen ennen sen tavanomaista käyttöiän päättymistä. Myyjän virhevastuun kestoajalla ei ole lakisääteistä takarajaa. Virhevastuu-aika määritellään tapauskohtaisesti aina auton ja sen osien kestoiän mukaan. Käytännössä ostaja ei voi reklamoida auton hajonneista kuluvista osista, joiden kestoikä on tullut tiensä päähän, ellei myyjä ole laiminlyönyt kyseisen osan huoltoa tai vaihtoa, kun tavanomainen kestoikä on tullut täyteen. Auton kestoikään vaikuttaa myös ajatut kilometrit, käyttö olosuhteet ja auton huolto ja hoito. Näiden pohjalta voidaan arvioida virhevastuun kestoaikaa tapauskohtaisesti. (Minilex n.d.)

2.4.2 Kauppasopimuksen ehdot

Kuluttajansuojalain lisäksi osapuolet voivat sopia erikseen kaupan ehdoista tietyiltä osin. Nämä ehdot eivät saa kuitenkaan olla kuluttajan kannalta kohtuuttomat eikä heikkommat, kuin kuluttajansuojalaki. Mikäli sopimusehdot poikkeavat Kuluttajansuojalain 5 luvun säännöksistä, katsotaan se mitättömäksi (Kuluttajansuojalaki 20.1.1978/38, 5:2).

Autoliikkeillä on usein käytössä Autoalan keskusliiton laatimat ja kuluttaja-asiamiehen tarkastamat autokaupan tilaus- ja kauppasopimusehdot.

2.5 Huutokauppa

Huutokauppa on myyntitapahtuma, jossa huutajat voivat tehdä kilpailevia tarjouksia tavaroista tai palveluista, joko avoimessa tai suljetussa muodossa. Avoimessa huutokaupassa kaikki huutajat ovat tietoisia muiden tarjouksista, kun taas suljetussa huutokaupassa tietoa muiden tarjouksista ei ole saatavilla. Huutokaupat voidaan järjestää joko paikan päällä tai sitten verkossa. Tuote tai palvelu myydään eniten tarjoavalle huutajalle. (Banton 2021)

2.5.1 Huutokaupat.com

Huutokaupat.com on suomalainen vuonna 2005 perustettu huutokauppasivusto verkossa, jossa pääasiassa yritykset sekä julkishallinnon toimittajat pystyvät ilmoittamaan tuotteitaan huutokaupattavaksi. Alustalla on mahdollista myydä lähes mitä vain tuotteita ja myynnistä löytyy laaja valikoima erilaisia koneita, ajoneuvoja, työkaluja sekä kiinteistöjä. Sivustolla vieraillee kuukaudessa yli miljoona kävijää sekä puoli miljoonaa rekisteröitynyttä asiakasta, mikä tekee siitä Suomen suurimman digitaalisen huutokauppapalvelun ja hyvän markkinapaikan eri alan toimijoille. Tuotteita pystyvät huutokaupassa ostamaan niin kuluttajat, kuin myös yritykset. (Vaaka Partners 2023)

Huutokaupat.comin liiketoimintamallissa se itse toimii kaupan osapuolena, mikä lisää huutokaupankäynnin luotettavuutta ja parantaa asiakaskokemusta. Huutokaupat.com kaupan osapuolena huolehtii, että kaupat sujuvat ja asiakas voi kauppaan liittyvissä asioissa sekä reklamaatioissa asioida suoraan Huutokaupat.comin kanssa. Sekä myyjien, että ostajien tulee tunnistautua pystyäkseen käyttämään palvelua, mikä lisää myös sen luotettavuutta merkittävästi. Tämä tarkoittaa sitä, että yritys täytyy todeta luotettavaksi ennen, kuin se pystyy luomaan ilmoituksia sivustolle. (Huutokaupat.com n.d.)

2.5.2 Kuluttajansuoja digitaalisessa huutokaupassa

Huutokaupassa ei sovelleta kuluttajansuojalakea, mikäli ostajalla on mahdollisuus tutustua tuotteeseen ennen tarjouksen jättämistä. Tällä ei kuitenkaan tarkoiteta sitä, että kaupan tulisi tapahtua fyysisessä huutokauppa tilaisuudessa, vaan sitä, että autosta on riittävät tiedot ja auto on jossakin nähtävillä. Huutokaupassa sovelletaan kauppalakia, jossa ostajan asema on selkeästi heikompi, kuin kuluttajansuojalaissa. (Minilex n.d.)

Mikäli ostajalla ei ole mahdollisuutta tutustua autoon henkilökohtaisesti, katsotaan huutokauppa etäkaupaksi. Etäkauppaa tehtäessä myyjän tulee ilmoittaa ennakkotietona esimerkiksi kaupanperuuttamisen ehdoista ja määräajoista. Ostajalla on automaattisesti 14 päivän peruutusoikeus ja mikäli peruuttamisoikeudesta ei ole ilmoitettu etukäteen, tämä aika voi venyä jopa 12 kuukauteen. Ostajan käyttäessä oikeuttaan peruuttaa kauppa 14pv tai 12 kuukauden kuluessa, myyjällä on oikeus vähentää tiettyjä kuluja palautettavasta kauppahinnasta. (Risikko 2023.)

Autoliikkeeltä huutokauppa vie laajan kuluttajansuojalain asettaman virhevastuun käytännössä kokonaan pois, sillä virallinen kauppa tapahtuu huutokaupantarjoajan ja kuluttajan välillä. Autoliike myy auton huutokaupantarjoajalle huutokaupan päätyttyä ja huutokauppa myy sen kuluttajalle. Autoliikkeellä on edelleen velvollisuus ilmoittaa auton ominaisuudet ja mahdolliset viat mahdollisimman tarkasti myynti-ilmoituksessa, mutta virhevastuun autohuutokaupoissa ottaa huutokaupantarjoaja. Mahdolliset reklamaatiot virheistä menee huutokaupantarjoajalle, joka onkin tehnyt edullisempien autojen huutokauppaamisesta hyvän vaihtoehdon autoliikkeille. (Heinonkoski 2020)

3 VAIHTOAUTOMYYNTI YRITYS X:SSÄ

Tässä luvussa esitellään toimeksiantaja, lähtötilanne ja tarve selvitykselle. Tarkastellaan käytettyjen autojen myyntilukuja ja verrataan niitä Huutokaupat.comissa myytyihin autoihin, joiden pohjalta arvioidaan huutokaupan kannattavuutta myyntikanavana autoliikkeelle sekä kerrotaan minkälaisia autoja olisi suositeltavaa huutokaupata näiden tietojen perusteella.

3.1 Yritys X

Opinnäytetyön toimeksiantajana toimii Yritys X. Yritys X on yksi suurimmista autoalan konserneista Suomessa, joka tarjoaa automyynti-, huolto-, varaosa-, leasing- ja autonvuokrauspalveluita. Yritys X on toiminut autoalalla jo reilu 40 vuotta ja yritys työllistää tänä päivänä yli 500 työntekijää autokaupan, leasing-palveluiden ja autohuollon parissa. Toimipisteitä sijaitsee tällä hetkellä yhdeksässä eri kaupungissa. Yrityksellä on usean eri merkin edustus uusien autojen myynnissä sekä sen lisäksi se myy uudehkoja ja vähän ajettuja vaihtoautoja.

3.2 Käytetyn auton myynnin prosessi

Tässä luvussa on yksinkertaistettuna lista siitä, miten käytetyn auton myynti etenee Yritys X:ssä vaihe vaiheelta siitä, kun auto tulee autoliikkeelle joko vaihdossa tai suoralla ostolla siihen, että auto luovutetaan asiakkaalle. Kohdat 5–8 jää pois, kun auto myydään Huutokaupat.comin kautta. Huutokaupat.com hoitaa nämä kohdat autoliikkeen puolesta, joten myyjien aikaa säästyy huomattavasti.

1) Autoon tutustuminen

Aluksi tarkastetaan myyntiin tulevan auton merkki, malli, vuosimalli, ajomäärä, varustelu sekä kunto ulkoisesti mahdollisten naarmujen, lommojen, ruosteen tai muiden kulumien varalta. Renkaiden kunto tulee myös tarkastaa, jotta tiedetään, onko niitä tarvetta uusia. Auton huoltohistoria ja tulevat huollot tulee myös selvittää. Jos mahdollista autolla tehdään myös koeajo, jolla testataan, että auto toimii normaalisti.

2) Hinnoittelu

Autoon tutustumisen jälkeen auto hinnoitellaan tehtyjen havaintojen perusteella. Hinnoittelussa huomioidaan aikaisemmassa kohdassa mainitut asiat ja verrataan kyseistä autoa muihin vastaavanlaisten autojen hintoihin markkinoilla. Tähän autoliike voi hyödyntää netistä löytyviä myynti-ilmoituksia sekä kolmansien osapuolien järjestelmien tarjoamaa dataa muiden liikkeiden myydyistä autoista. Käytetyissä autoissa jokainen auto on kuitenkin aina yksilö ja täytyy hinnoitella sen mukaisesti. Auton ostohintaan vaikuttaa luonnollisesti autoon tehtävistä korjauksista aiheutuvat kustannukset.

3) Pesu ja kunnostus

Auto käytetään sisä- ja ulkopesussa sekä tehdään mahdolliset muut (vahaus yms.) toimenpiteet, jotta auto on valmis laitettavaksi myyntiin. Huolto tekee myös tarpeen vaatiessa kunnostukset autoon, jos autossa on jotain korjattavaa.

4) Auton kuvaaminen ja myynti-ilmoituksen tekeminen

Autosta otetaan myyntikuvat, tarkistetaan vielä kaikki auton varusteet ja mallinnetaan ne myyntijärjestelmään. Sen jälkeen tehdään myynti-ilmoitus valmiiksi ja tarkistetaan, että kaikki tarpeellinen tieto autosta löytyy sekä lisätään mahdolliset hehkutukset. Hehkutuksilla tarkoitetaan autossa asioita esim. lisävarusteita, joita autossa halutaan korostaa, jotta

se erottuisi edukseen muista samankaltaisista autoista. Kun nämä kaikki on saatu valmiiksi, lisätään auto nettiin myyntiin eri alustoille, kuten Nettiautoon tai Huutokaupat.comiin.

5) Asiakkaan kohtaaminen ja auton esittely

Asiakkaan kohdataan joko liikkeessä, puhelimitse tai jonkun muun kanavan kautta ja tehdään kartoitusta siitä minkälaista autoa asiakas etsii. Kun tiedetään mitä asiakas etsii, haetaan valikoimasta hänen kriteereihinsä sopiva auto ja esitellään auto asiakkaalle. Usein asiakas haluaa käydä koeajamassa auton tässä kohtaa. Mikäli auto miellyttää asiakasta, voidaan jatkaa prosessissa eteenpäin ja alkaa neuvottelemaan kaupan ehdoista.

6) Neuvottelu ja tarjouksen tekeminen

Sopivan auton löydyttyä käydään auto vielä kertaalleen läpi, jos se on tarpeen ja sitten myyjä laskee asiakkaalle tarjouksen autosta. Usein asiakas tarjoaa vaihdossa vanhaa autoaan, jolloin vaihtoauto tarvitsee taas tarkastaa kohdan 1 mukaisesti ja sitten hinnoitellaan kohdan 2 mukaisesti, jotta saadaan laskettua sille oikea hyvityshinta.

7) Kaupan klousaus

Tarjouksen tekemisen jälkeen myyjän pitää vielä pystyä klousaamaan kauppa eli vakuuttamaan asiakas siitä, että hänen kannattaa kaupat tästä autosta tehdä. Myyjän pitää pystyä perustelemaan miksi juuri tämä auto olisi sopiva kyseiselle asiakkaalle ja perustella myös mistä tarjouksen hinta muodostuu.

8) Paperityöt ja maksu

Jos asiakas hyväksyy myyjän tekemän tarjouksen, täytyy seuraavaksi hoitaa paperityöt. Asiakkaan kanssa tehdään kauppasopimukset ja autoliike hoitaa rekisteröinnit vakuutukset yms. asiat, jotta auto voidaan asiakkaalle luovuttaa. Ennen luovutusta asiakkaan tulee, kuitenkin

maksaa auto tai sitten vaihtoehtoisesti autolle haetaan rahoitus rahoitusyhtiöltä.

9) Auton luovutus

Viimeisenä vaiheena on auton luovutus asiakkaalle ja varmistetaan vielä, että onko asiakkaalla jotain kysyttävää autosta tai sen käytöstä. Vielä on kertaalleen hyvä tarkastaa, että autossa on kaikki tarvittavat dokumentit ja varusteet mukana.

3.3 Autokaupan kannattavuus

Autokaupan kannattavuudessa tärkeimpiä asioita on auton oikea hinnoittelu. Autoliikkeen ottaessa autoa vaihdossa tai ostaessa autoa on erityisen tärkeää, että se otetaan oikeaan hintaan varastoon sisään. Hinnoittelussa tulee huomioida mm. auton ikä, ajokilometrit, huoltohistoria, auton kunto sekä varusteet. Näin ollen jokainen auto on aina yksilö ja tulee hinnoitella myös sen mukaisesti. Hinnoittelun tukena autoliike voi käyttää tarjolla olevaa dataa vastaavanlaisien myytyjen ja myynnissä olevien autojen hinnoista. Käytettyjen autojen hinnat muodostuvat siis pitkälti markkinoiden perusteella. Myyntihinta täytyisi olla sellainen, että siitä jää riittävä myyntikate liikkeelle, ja samalla varaston pitäisi kiertää mahdollisimman nopeasti.

Varaston kiertonopeus on autokaupan kannattavuudessa myös erittäin tärkeässä roolissa, sillä auton arvo alenee koko ajan sen seisoessa varastossa. Arvon aleneminen korostuu etenkin kalliimmissa autoissa. Näin ollen auto täytyy pyrkiä hinnoittelemaan mahdollisimman realistisesti ja mahdollisesti tinkiä myyntikatteesta hieman, jotta varaston kierto saataisiin pidettyä lyhyenä. Autokaupassa kilpailu on kovaa ja ostajien mahdollisuus vertailla autoja sekä hintoja netissä tarkoittaa, että ylihinnoiteltu auto jää helposti myymättä. Siksi vaihtoauton hyvityshinnan sekä pyyntihinnan kanssa täytyy olla tarkkana hinnoittelussa, jotta auto saadaan myytyä riittävän nopeasti niin, että siitä jää vielä riittävästi myyntikatetta autoliikkeelle.

Kovan kilpailun ja hinnoittelun läpinäkyvyyden myötä autokaupan katteet ovat jääneet autojen hintoihin nähden suhteellisen pieniksi. Näin ollen autokaupan riskit ovat melko suuret, kun vielä huomioi autokaupan jälkikulut. Jälkikuluilla tarkoitetaan myytyihin autoihin ilmenneistä vioista autoliikkeelle aiheutuneita kustannuksia. Autoliikkeellä on nykyään kuluttajansuojalain mukainen vuoden virheolettama ja myyntikatteesta pitäisi pystyä maksamaan tänä aikana ilmenneet viat, jotka katsotaan olleen autossa myyntihetkellä. Jälkikuluista aiheutuvaa riskiä voidaan pienentää esimerkiksi myymällä kaupan yhteydessä autoon lisäturva.

3.4 Autojen myynti huutokaupassa Yritys X:ssä

Autoliikkeelle tulee vaihdossa paljon erilaisia ja erikuntoisia autoja, joista kaikkia sen ei ole välttämättä järkevää myydä suoraan omasta rivistä kuluttajalle. Syitä voi olla monia, monesti kyse on yrityksen strategiasta, imagosta tai riskienhallinnasta. Usein tällaiset autot pyritään myymään muuta kautta esimerkiksi toisille autokauppiaille, joiden kriteereihin kyseinen auto sopii tai sitten nykyään yleistynyt toimintatapa on pistää nämä autot huutokauppaan, mistä kiinnostuneet yritykset ja kuluttajat voivat huutaa auton itselleen. Usein jälkimmäinen tapa saattaa olla helpompi ja joissakin tietyissä autoissa sieltä saadaan myös parempi hinta.

Yritys X:ssä myydään pääasiassa alle 10 vuotta vanhoja ja enintään 200tkm ajettuja autoja. Tämä on toki merkki- ja mallikohtaista, eikä tähän mitään tiettyä kaavaa ole vaan jokainen yksilö täytyy aina katsoa tapauskohtaisesti läpi ja tehdä päätös myyntitavasta tämän harkinnan perusteella. Auton iän ja ajomäärän lisäksi arvioidaan auton kunto, mahdolliset viat ja niiden kunnostukseen menevät kustannukset. Varsinkaan edullisemmissa autoissa mitään kalliita remontteja ei ole kannattavaa alkaa tekemään, sillä näiden kustannuksia ei saada välttämättä auton myynnillä katettua. Mikäli auto ei täytä jotain näistä kriteereistä, täytyy se myydä muuta kautta, joko suoraan toiselle

kauppiaalle tai sitten huutokaupassa. Usein tällaiset kalliimmat tai erikoisemmat autot, mitkä eivät täytä autoliikkeen kriteereitä, yritetään myydä suoraan toiselle kauppiaalle. Edullisemmat vaihtoautot, joita Yritys X ei halua myydä suoraan kuluttajalle, myydään useimmiten Huutokaupat.comissa, sillä tilastojen perusteella niistä on saatu sieltä yleensä parempi hinta. Tähän syynä on se, että Huutokaupat.comissa on myös kuluttajat mukana huutamassa autoista, jotka yleensä ovat valmiita maksamaan autosta enemmän kuin kauppiaat.



Kuvio 4 Huutokaupat.com-autojen hinnan muodostuminen

Huutokaupattujen autojen keskihinta Huutokaupat.comissa oli vuonna 2022 2880€ (Huutokaupat.com 2022). Autokauppioiden korkeimpien tarjousten keskiarvo oli 2187€, mikä on 693€ vähemmän kuin kuluttajien tekemä korkein tarjous (Kuvio 4). Kuluttajat ovat usein valmiita maksamaan autosta enemmän kuin kauppiaat, koska kauppiaat tavoittelevat tekevänsä voittoa autolla.

Huutokaupan ja erityisesti Huutokaupat.comin myyntikanavaksi käyttöönoton myötä autoliikkeet pystyvät paremmin ottamaan erilaisia ajoneuvoja vaihdossa huolehtimatta niiden iästä tai kunnosta sillä huutokaupassa ne saa myytyä helposti sellaisenaan markkinahintaan turhaa huolehtimatta kuluttajansuojan virhevastuusta. Yritys X:n käytäntönä on ollut yleisesti huutokaupata autot, jotka ovat yli 10 vuotta vanhoja tai yli 200tkm ajettuja sekä yleensä alle 15000 € hintaisia autoja. Näissä autoissa saattaa olla, jotain vaurioita, kuten naarmuja ja ruostetta tai muuta pientä laitettavaa, mitä liikkeen ei ole kannattavaa alkaa kunnostamaan.

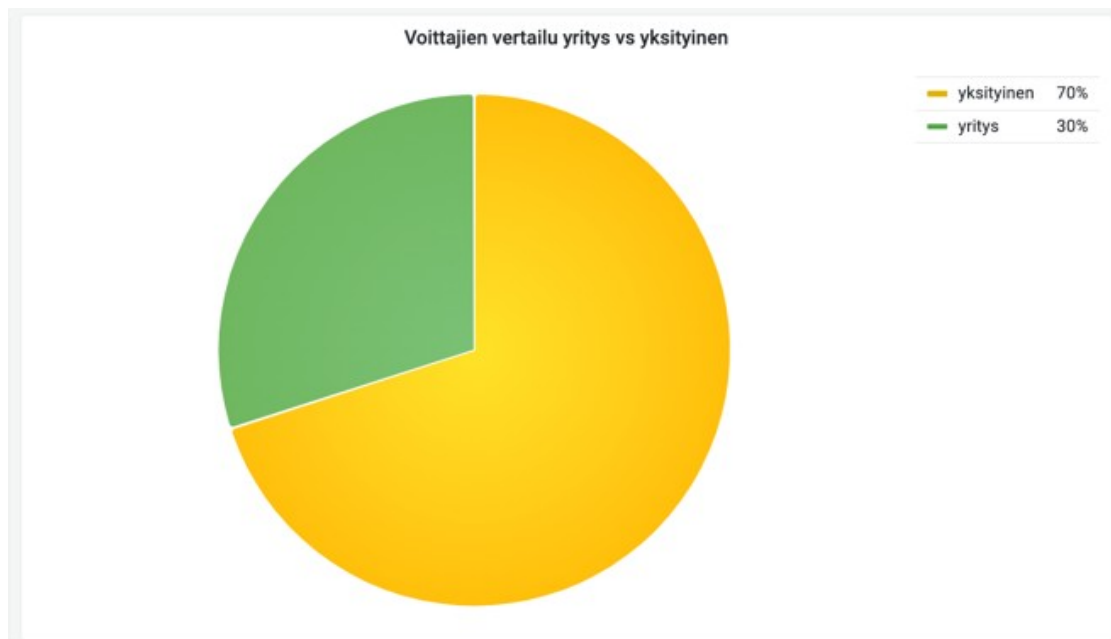
3.5 Autojen myyntilukujen ja hintojen vertailu

Tässä luvussa tarkastellaan Yritys X:n yhden toimipisteen vaihtoautokaupan myyntilukuja. Luvussa käydään läpi niin perinteisen vaihtoautokaupan myynnit, kuin myös huutokaupan myyntiluvut ja vertaillaan näiden kahden myyntikanavan myyntitilastoja keskenään. Tarkastelun ajanjaksona on 2023 ensimmäinen kvartaali. Vertailussa hyödynnetään toimeksiantajan omia myyntilukuja, Huutokaupat.comin sekä Nettiauton tilastoja ajoneuvojen hinnoista. Myyntitilastoja vertaillaan euro- sekä kappalemääräisesti ja myös prosentuaalisesti. Vertailua on tehty myös mm. autojen iän ja ajomäärän perusteella. Huutokauppatilastoista löytyy lisäksi maantieteellistä dataa.

3.5.1 Yritys X:n toimipisteen huutokauppojen myyntiluvut

Huutokaupat.comin data perusteella Yritys X:n toimipiste on myynyt 138 autoa huutokaupassa ajanjaksolla 3/2022–3/2023. Huutokauppojen hyväksymisprosenttia on ollut 66 % eli se tarkoittaa, että kahdessa kolmanneksessa huutokaupoista korkein tarjous on ylittänyt Yritys X:n asettaman hintavarauksen. Mikäli hintavaraus ei täyty, yritetään auto huutokaupata uudelleen. Huutokaupat.com perii jokaisesta julkaistusta ilmoituksesta maksun, joten kannattavuuden kannalta olisi hyvä saada auto myytyä ensimmäisellä tai toisella kierroksella.

Huutokaupattujen autojen hinnan keskiarvo on ollut noin 2800 €, eli usein kyseessä on edullisemmasta autosta. Usein juuri tämän hintaluokan autot ovat hyviä huutokaupattavia autoja, sillä niistä saadaan huutokaupassa yleensä kohtuullisen hyvä hinta ja usein päästään jopa hyvin lähelle vastaavien autojen pyyntihintoja muualla verkossa esim. Nettiautossa.

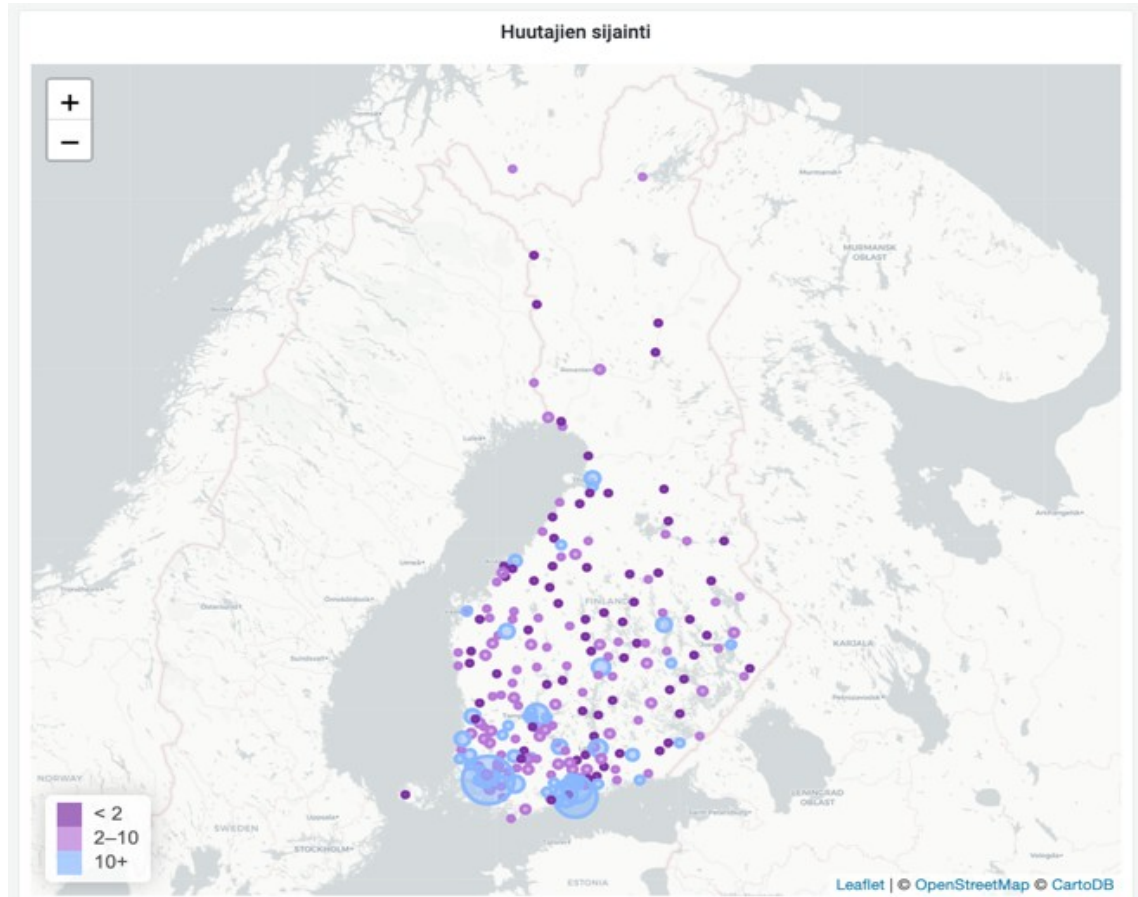


Kuvio 5 Yritys X huutokauppojen voittajien jakauma yritys vs yksityinen

Huutokauppojen voittajista vain kolmannes on ollut yrityksiä ja loput ovat olleet yksityisiä (Kuvio 5). Tämä taas johtuu siitä, että yksityiset ovat useimmiten valmiita tekemään kohteesta isomman tarjouksen kuin yritys, joka ostaa auton tavoitellen tekevänsä sillä voittoa. Juuri kuluttajien mukana olo tekeekin Huutokaupat.comista kannattavamman autoja myyvälle autoliikkeelle verrattuna muihin huutokauppoihin, joihin vain autokauppiat voivat osallistua.

Yritys X:n huutokauppailmoituksia on katseltu keskimäärin 970 kertaa per kohde ja niistä on tehty keskimäärin 302 tarjousta. Tarjoajien määrän keskiarvo on ollut 13 per kohde. Kun tähän ottaa vielä huomioon, että Huutokaupat.comissa myytävät kohteet myydään keskimäärin neljän

vuorokauden aikana, ovat nämä lukemat valtavat ja kertovat paljon myyntikanavan tehokkuudesta. Samalla, kun autot saadaan nopeasti myytyä eteenpäin, saa Yritys X myös valtavasti näkyvyyttä katselukertojen perusteella.



Kuvio 6 Yritys X:n kohteita huutaneiden sijainnit Huutokaupat.comissa

Kuviosta 6 voidaan nähdä Yritys X:n huutokauppailmoituksia huutaneiden sijainnit kartalla. Kuviosta voidaan nähdä, että maantieteellisesti huutajien määrä on erittäin hajaantunut. Eniten huutajia on Varsinais-Suomen sekä Uudenmaan alueella, mikä on ymmärrettävää Yritys X:n toimipisteen sijainti huomioiden, koska se sijaitsee Etelä-Suomessa. Voidaan huomata kuitenkin, että huutajia on laajalti ympäri Suomen pitkienkin matkojen päästä.

Huutokaupat.com tavoittaa siis potentiaalisia asiakkaita todella laajasti ja tuo yritykselle paljon lisää näkyvyyttä. Myynti-ilmoitukset toimivat samalla hyvänä mainoksena ja vaikka huutaja ei kyseistä huutokauppaa voittaisikaan saattaa

hän samalla tutustua yrityksen muihin kohteisiin joko huutokaupassa tai sen omilla verkkosivuilla ja kiinnostua niistä.

3.5.2 Myyntikanavien vertailu

Seuraavaksi käytyjen lukujen avulla saadaan jonkinlainen kuva huutokaupan kannattavuudesta. Huutokaupan kannattavuuden vertaaminen ns. normaaliin autokauppaan suoraan on vaikeaa, sillä Yritys X hinnoittelee huutokauppaan menevät autot yleensä eri tavalla, kuin sen perinteisesti myytävät autot. Autoliikkeen omaan myyntiin vaihdossa tulevat autot pyritään hinnoittelemaan niin, että siitä jäisi liikkeelle mahdollisimman hyvä myyntikate, kun taas huutokaupattavien autojen hinnoittelussa tärkeintä on, että vaihtoauton kulut saadaan katetuksi huutokaupassa. Usein huutokaupasta on kuitenkin saatu hyvä myyntikate.

Taulukko 1 Yritys X perinteisen autokaupan ja huutokaupan vertailu

	Normaali myynti	Huutokauppa
Kauppojen lkm	147	36
Ajomäärä		
Km keskiarvo	83653	224753
Auton ikä		
Vm keskiarvo	2017	2009
Varaston kiertonopeus		
Varastopäivien keskiarvo	56	8
Keskihinta	21 425,61 €	3 939,58 €
Myyntiluvut		
Myynti €	3 149 564,00 €	141 824,72 €
Kate €	95 176,23 €	13 826,62 €
Kate %	3,02 %	9,75 %

Taulukosta 1 voidaan nähdä, että huutokaupan kautta myydyt autot ovat olleet huomattavasti muita vanhempia sekä enemmän ajettuja. Tätä selittää Yritys X:n

toimintamalli ja kriteerit, joiden mukaan se valitsee perinteiseen tapaan autoliikkeessä myytävät autot. Autot on myös myyty paljon muita nopeammin huutokaupassa, mikä kertoo huutokaupan tehokkuudesta myyntikanavana.

Yritys X:n huutokaupassa myytyjen autojen ensimmäisen kvartaalin liikevaihto oli 141 824,72 € sekä lisäksi kohteista perittävä noutomaksut olivat yhteensä 5 762,00 €. Myyntiprovisioita Huutokaupat.comille maksettiin 5 646,42 €. Myyntikatetta huutokaupassa myydyistä autoista jäi 13 826,62 €, jolloin myyntikate-% on 9,75%. Huutokaupassa myytyjen autojen keskihinta oli 3 939,58 € muuta kautta myytyjen keskihinnan ollessa 21 425,61 €.

Näiden tilastojen lisäksi tarkasteltiin, kuinka lähelle samanlaisten autojen markkinahintoja huutokaupattavien autojen hinnat nousevat. Usein huutokaupattavissa autoissa saattaa kuitenkin olla jotain pieniä vikoja, joita autoliikkeen ei ole kannattava lähteä korjaamaan, vaan autot myydään sellaisena kuin ne ovat. Ilmoittajan tulee ilmoittaa nämä viat huutokaupattavan auton myynti-ilmoituksessa, jotta ostaja on näistä tietoinen. Vertailua tehdään hyödyntämällä toimeksiantajan dataa Huutokaupat.comissa myydyistä autoista sekä Nettiauton ajoneuvohintatilastoja, joista nähdään vastaavien autojen pyyntihintoja tarkasteluhetkellä.

Taulukko 2 Esimerkkiautojen huutokaupassa myytyjen autojen hintojen vertailu vastaavien autojen pyyntihintoihin netissä

Vertailtava kohde	Vuosimalli	Km-määrä	Hinta huutokaupassa	Vertailtavien pyyntihintojen ka	Erotus €
Auto 1	2009	198000	2 701 €	4 074 €	1 373 €
Auto 2	2011	294 212	2 858 €	4 234 €	1 376 €
Auto 3	2007	178000	2 410 €	3 214 €	804 €

Taulukossa 2 on vertailtu Yritys X:n kolmen eri auton päättyneen huutokaupan myyntihintaa vastaavien tai lähes vastaavien autojen pyyntihintoihin Nettiautossa tarkasteluhetkellä, eli vuoden 2023 ensimmäisen kvartaalin aikana. Tässä vertailussa tulee ottaa huomioon, että Nettiauton

ajoneuvohintatilastoissa on ilmoitettu vain pyyntihinnat, eikä todellista myyntihintaa. Vertailtavat autot olivat saman ikäisiä sekä suunnilleen saman verran ajettuja, kuin huutokaupassa myydyt autot. Huutokaupassa myydyt autot olivat kaikki myyntihetkellä ehjiä ja suhteellisen siistissä kunnossa ikäisikseen, joten siltä osin ne olivat hyvin vertailukelpoisia muihin Nettiautossa myynnissä olleisiin verrokkeihin. Huolimatta siitä, että tiedossa ei ollut näiden verrokkien todellista myyntihintaa, olivat erot hinnoissa melko pieniä ja autokauppaan usein liittyvä tinkiminen huomioiden, todellinen erotus jää oletettavasti melko pieneksi.

3.6 Huutokaupan hyödyt ja haitat

Huutokaupat.com myyntikanavana tuo autoliikelle kannattavan myynnin lisäksi myös paljon muitakin hyötyjä, jotka eivät välttämättä suoraan näy myyntiluvuissa. Näitä hyötyjä ovat mm. näkyvyys, nopea varaston kiertonopeus, riskien siirtäminen ja myynnin resurssien säästäminen.

Näkyvyys

Huutokaupat.comin verkkosivuilla on lähes 6 miljoonaa käyntiä kuukaudessa ja yli 1.3 miljoonaa käyttäjää kuukaudessa. Runsaiden kävijä ja käyttäjämäärien ansiosta autoliike voi saada paljon lisää näkyvyyttä myynti-ilmoituksillaan Huutokaupat.comissa ja mahdollisia lisäkauppoja. Huutokaupat.com-sivustolla vierailut saattaa myynti-ilmoituksen nähtyään siirtyä autoliikkeen verkkosivuille tarkastelemaan muuta valikoimaa tai sitten auton luovutuksen yhteydessä tutustua liikkeen autoihin paikan päällä.

Varaston kiertonopeus

Autokaupassa varaston kiertonopeudella on suuri merkitys kannattavuuden kannalta. Huutokaupat.com kautta myydyt autot menevät kaupaksi keskimäärin 4 vuorokauden aikana (Huutokaupat.com 2022). Tämä on huomattavasti nopeammin, kuin varaston kiertonopeus yleensä on normaalissa autokaupassa. Usein autoliikkeissä autot saattavat seistä hyvin parikin kuukautta ja mikäli

kyseessä on jokin erikoisempi tai kalliimpi auto niin vielä paljon pitempäänkin. Nämä asiat huomioiden voidaan todeta, että huutokauppa myyntikanavana tuo hyvin lisää vauhtia autojen myymiseen etenkin edullisempien autojen kohdalla, ja jotkut autoliikkeet ovat käyttäneet huutokauppaa kalliimpienkin autojen myyntiin.

Riskien siirtäminen

Autokauppaan ja erityisesti vaihtoautokauppaan liittyy aina suuri riski yritykselle sillä myydyssä autossa saattaa ilmetä jotain piileviä vikoja kaupan jälkeen, josta usein myyjä joutuu kantamaan vastuun. Huutokaupat.comin toimintamallissa autoliikkeet toimivat kohteen ilmoittajana ja Huutokaupat.com on kaupan osapuoli, jolloin se vastaa mahdollisista jälkikuluista ja reklamaatioista autoliikkeen puolesta. Vain hyvin harvoin autoliike joutuu korvausvastuuseen, kunhan myynti-ilmoitus on tehty kunnolla ja muutenkin Huutokaupat.comin myyntiehtoja on noudatettu. Autoliikkeen tulee siis tehdä myynti-ilmoitus huolella niin, että siitä ilmenee kaikki olennaiset autossa havaitut viat sekä puutteet.

Myynnin resurssien säästäminen

Huutokaupat.com hoitaa ilmoittajan puolesta myytävän kohteen myynnin, markkinoinnin, laskutuksen, asiakaspalvelun ja jälkimarkkinoinnin. Tässä säästetty aika voidaan käyttää muiden autoliikkeessä myynnissä olevien autojen myyntiin ja näistä kiinnostuneiden asiakkaiden palveluun. Myynnin resurssit voidaan siis keskittää sinne, missä niitä eniten tarvitaan ja delegoidaan huutokaupattavien autojen myynti Huutokaupat.comille.

Huonoja puolia

Huutokaupat.comin huonoina puolina voisi pitää ns. haamu huutajat, jotka huutokaupan voitettuaan eivät ikinä maksa tai nouda autoa. Tämä on kuitenkin Huutokaupat.comin käyttöehtojen vastaista ja tällaisesta toiminnasta käyttäjä voidaan estää, joten kyseiset tapaukset ovat onneksi jääneet todella vähälle.

3.7 Suositukset

Näiden tilastojen perusteella huutokaupan käyttäminen myyntikanavana Yritys X:ssä on ollut tarkasteluhetkellä kannattavaa. Myyntikatteet ovat olleet hyviä, joten autojen hinnoittelu on osattu tehdä oikein. Reklamaatioita tai kaupan purkuja on tullut todella vähän, joten myynti-ilmoitukset on pääosin osattu tehdä hyvin, mutta toki joissakin tapauksissa voitaisiin olla perusteellisempia esimerkiksi auton kunnan ja varusteiden osalta. Hyvin tehdyllä laadukkaalla sekä totuudenmukaisella myynti-ilmoituksella ja kuvilla on hyvin todennäköisesti vaikutusta saatavaan myyntihintaan huutokaupassa, jossa tarjoajat usein tutustuvat autoon vain verkossa Huutokaupat.com-sivustolla.

Toimeksiantajan kanssa tehtyjen havaintojen perusteella autojen myyminen Huutokaupat.comissa on kannattavampaa edullisempien autojen kohdalla, kuin kalliimpien autojen palveluntarjoajan myyntipalkkion kasvaessa melko suuriksi näissä kalliimmissa autoissa. Kalliimpien autojen kohdalla Yritys X:ssä suositetaan kauppiaskauppoja silloin, kun auton ominaisuudet eivät täytä kriteerejä päästäkseen liikkeen omaan myyntiriviin.

Huutokaupasta myytyjen autojen luovutuksen laatuun voisi vielä parantaa enemmän. Usein nämä luovutukset hoidetaan pikaisesti ja ojennetaan vain avaimet asiakkaalle. Myyjien kannattaisi hyödyntää luovutushetki, kun asiakas on liikkeessä paikan päällä ja yrittää kartoittaa samalla asiakkaan tai tuttavapiirin mahdollisia muita auton vaihto tarpeita. On aina kuitenkin hyvä jättää liikkeestä ja myös myyjän itsestään positiivinen kuva tulevaisuutta ajatellen, jos vaikka kyseinen asiakas tarvitsee myöhemmin uutta autoa. Ajallisesti tämä ei kuitenkaan veisi välttämättä myyjältä paljoa aikaa, vaan muutama kysymys ja käyntikortin ojentaminen voisi pelkästään riittää.

4 JOHTOPÄÄTÖKSET

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää onko autoliikkeen kannattavaa käyttää huutokauppaa myyntikanavana ja tarkemmin tässä työssä tarkasteltiin toimeksiantajan Yritys X:n myyntilukuja Huutokaupat.comissa, joita verrattiin toimeksiantajan perinteisen automyynnin lukuihin. Samalla oli tavoitteena löytää myös muita mahdollisia hyviä ja huonoja puolia myyntikanavan käytössä.

Opinnäytetyön tuloksena voidaan sanoa, että toimeksiantajayrityksen käytössä Huutokaupat.com myyntikanava on ollut kannattava myynnillisesti. Ainakin edullisempien autojen kohdalla huutokaupasta on saatu hyvää katteellista kauppaa myyntikanavalle totuttuun tehokkaaseen tapaan. Huutokaupalla saadaan kaivattua lisävauhtia varaston kiertonopeuteen ja autoliikkeen sekä myyjien resursseja säästyy huutokaupan käytön helppouden ansiosta muihin tehtäviin.

Opinnäytetyöprosessi sujui kokonaisuudessaan hyvin ja suunnitelmien mukaisesti. Toimeksiantajan ja Huutokaupat.comin kanssa käytyjen keskustelujen ja jakaman tiedon pohjalta saatiin muodostettua käsitys huutokaupan kannattavuudesta autokaupassa sekä sen tarjoamista muista eduista autoliikkeelle. Tulosten perusteella Yritys X:n kannattaa käyttää huutokauppaa myyntikanavana myös jatkossakin.

Tämän opinnäytetyön jatkotoimenpiteenä voitaisiin vielä tutkia tarkemmin huutokaupattavien autojen valintaperusteita eli mm. auton merkkiä ja mallia, ikää ja ajomäärää sekä hintaa. Jatkotutkimuksessa voitaisiin myös tarkastella enemmän, miten kannattavuuden käy kalliimpien autojen kohdalla huutokaupassa.

LÄHTEET

Lisää käyttämäsi lähteet tähän kohtaan **Lähde**-tyylillä.

Huomioi Messin ohjeistukset lähdeluetteloon vaadittavista tiedoista ja niiden kirjoitusjärjestyksestä. Lähdeluettelo tulee olla aakkostettu.

Autoalan tiedotuskeskus. 2023. Autokannan keski-ikä kasvoi lähes 13-vuoteen. Viitattu 15.3.2023. https://www.aut.fi/ajankohtaista/tiedotteet/autokannan_keski-ika_kasvoi_lahes_13_vuoteen.3384.news

Autoalan tiedotuskeskus. 2023. Uuden ja käytetyn auton hintakehitys. Viitattu 16.4.2023. https://www.aut.fi/tilastot/verotus_hintakehitys_ja_liikennemenot/uuden_ja_kaytetyn_auton_hintakehitys

Autoalan tiedotuskeskus. n.d. Autoalan liikevaihto. Viitattu 12.3. https://www.aut.fi/autoala/autoalan_liikevaihto

Autovista. 2022. Käytettyjen autojen markkinat laskussa 2022, toipuuko tilanne vuonna 2023?. <https://autovista.fi/news/eu/kaytettyjen-autojen-markkinat-laskussa-2022-toipuuko-tilanne-vuonna-2023/>

Banton, C. 2021. What Is an Auction?. Investopedia. Viitattu 12.4.2023. <https://www.investopedia.com/terms/a/auction.asp>

Barrington, M. 2022. Automation and the future of automotive retail. Automotive News. Viitattu 1.4.2023. <https://www.autonews.com/sponsored/automation-and-future-automotive-retail>.

Heinonkoski, M. 2020. Auto huutokaupasta? Kuluttaja-asiamies hakee markkinaoikeudesta linjausta kuluttajansuojalain soveltamisesta nettihuutokaupoissa. Viitattu 11.4.2023. <https://autoriita.fi/auto-huutokaupasta-kuluttaja-asiamies-hakee-markkinaoikeudesta-linjausta-kuluttajansuojalain-soveltamisesta-nettihuutokaupoissa/>

Huutokaupat.com. (ei julkaisupäivää) Huutokaupat.com kaupan osapuolena huutajille. Viitattu 13.4.2023. <https://huutokaupat.com/artikkeli-huutokaupatcom-kaupan-osapuolena-huutajille>

Kilpailu ja kuluttajavirasto. 2017. Matkustamiseen ja ajoneuvoihin liittyvät kuluttajavalitukset lisääntyivät viime vuonna. Viitattu 26.3.2023.

<https://www.kkv.fi/ajankohtaista/tiedotteet/matkustamiseen-ja-ajoneuvoihin-liittyvat-kuluttajavalitukset-lisaantyivat-viime-vuonna/>

Kilpailu- ja kuluttajavirasto. n.d. Matkustamiseen ja ajoneuvoihin liittyvät kuluttajavalitukset lisääntyivät viime vuonna. Viitattu 16.4.

<https://www.kkv.fi/ajankohtaista/tiedotteet/matkustamiseen-ja-ajoneuvoihin-liittyvat-kuluttajavalitukset-lisaantyivat-viime-vuonna/>

Kuluttajansuojalaki 20.1.1978/38

Minilex. Kuluttajansuoja ja autokauppa. Viitattu 20.4.2023.

<https://www.minilex.fi/a/kuluttajansuojalaki-ja-autokauppa>

Miller, Cardell & Batra. 2021. Can digital and physical meet at the dealership?.

EY. Viitattu 4.4.2023. https://www.ey.com/en_fi/automotive-transportation/can-digital-and-physical-meet-at-the-dealership

Pirhonen, H. 2022. Kuluttajan aiheelliset odotukset. Autoriitalakimies. Viitattu 14.3.2023. <https://www.autoriitalakimies.fi/post/kuluttajan-aiheelliset-odotukset-1>

Risikko, P. 2023. Etäkauppa ja sen peruuttaminen – mitä tulee huomoida.

Autoriita.fi. Viitattu 11.3.2023. <https://autoriita.fi/etakauppa-ja-sen-peruuttaminen-mita-tulee-huomioida/>

Vaaka Partners. 2023. Vaaka Partners Huutokaupat.comin

enemmistöomistajaksi – miljoonan suomalaisen digitaalinen markkinapaikka vauhdittaa kiertotaloutta. Viitattu 13.4.2023.

<https://www.vaakapartners.fi/artikkelit/vaaka-partners-huutokaupat-comin-enemmistoomistajaksi-miljoonan-suomalaisen-digitaalinen-markkinapaikka-vauhdittaa-kiertotaloutta>