

Ganvam espera que Facebook y Twitter impulsen las ventas entre los más jóvenes

El Salón del VO apuesta por el 2.0 para alcanzar las 48.000 visitas

Las redes sociales han llegado al mercado de segunda mano pisando el acelerador, convirtiendo algo tan tradicional como el Salón del VO en una auténtica feria 2.0. Los vendedores de vehículos esperan que la entrada en juego de los social media sirva para elevar la asistencia hasta las 48.000 visitas y conseguir que este certamen se convierta en la feria de usados más concurrida de los últimos quince años.



El salón, que promueve Ganvam y se celebrará del 3 al 12 de junio en IFEMA, da este año un salto a la innovación, apuntándose a la moda “social”, con el objetivo de proyectar una imagen más moderna del vehículo de ocasión y amplificar la cobertura de un certamen que está cosechando cada año mayor reconocimiento a nivel nacional y europeo.

Con esta iniciativa, el Salón pretende atraer a un público más joven –potencial comprador de este tipo de vehículos- en busca de esa primera motorización a precio reducido. Para ello, desde el próximo viernes las redes sociales actuarán como escaparate de una gran variedad de ofertas y modelos con precios populares que partirán desde los 800 euros pero que pueden llegar a alcanzar los 118.000 euros en las gamas premium.

Así, los canales oficiales del Salón de VO en **Facebook** y **Twitter** se convertirán en este año en una plataforma comercial virtual para facilitar la salida de los 3.000 vehículos seminuevos procedentes de renting o “kilómetro 0” y vehículos de ocasión de todas las marcas que se expondrán en la feria.

La patronal de vendedores –que agrupa a cerca de 4.600 concesionarios/servicios oficiales y 3.000 compraventas- confía en que el poder de las redes dispare las ventas este año por encima de los 2.000/ 2.200 vehículos vendidos, lo que significaría que uno de cada 20 visitantes llevará adelante su decisión de compra.

Las ventas de turismos de segunda mano atraviesan una coyuntura favorable con un crecimiento del 7,3% hasta abril. El año 2011 terminará previsiblemente con una subida de entre un 7% y un 8%, hasta cerrar por encima de los 1,7 millones de unidades vendidas, lo que podría situar la relación de ventas VO/VN en un máximo histórico de 2,1 a 1.