Warszawa, 11.08.2021 r.

**Największa platforma sprzedaży samochodów online – Carvago.com
– wchodzi do Polski**

* **Jak pokazują badania[[1]](#footnote-1), popyt na zakup aut używanych w Polsce rośnie – ponad 321,5 tys. samochodów osobowych zostało zarejestrowanych w Polsce w pierwszym kwartale 2021 roku, z czego przeszło 63% z nich stanowiły pojazdy używane, sprowadzone zza zagranicy.**
* **Zakup używanego samochodu nie należy jednak do najłatwiejszych zadań – według badań[[2]](#footnote-2) 41% konsumentów obawia się ukrytych wad technicznych, a co piąta osoba (20%) tego, że pojazd pochodzi z kradzieży.**
* **Europejski start-up Carvago.com chce zmienić wśród Polaków sposób postrzegania zakupu samochodów z drugiej ręki, wprowadzając zupełnie nowe standardy jakości i kontroli sprzedaży.**

Carvago.com, największa w Europie platforma sprzedażowa samochodów używanych online rozpoczęła działalność na polskim rynku. Dzięki Carvago.com polscy konsumenci otrzymują dostęp do blisko miliona sprawdzonych pojazdów. Oprócz ogromnego wyboru aut używanych, marka oferuje również szereg usług dodatkowych, takich jak profesjonalny audyt techniczny pojazdu, dodatkowe finansowanie na zakup – również pojazdów zza granicy, przedłużoną gwarancję i natychmiastowe ubezpieczenie, a także bezpieczną dostawę auta do domu. Chcąc zapewnić jak najlepszy poziom obsługi i customer experience, firma na życzenie kupującego przejmuje na siebie również część formalności, m.in. zarejestrowanie pojazdu***.*** Carvago.com oferuje największy wybór aut spośród ofert dostępnych aktualnie na rynku. Zakup samochodu odbywa się w 100% online, łącznie z podpisaniem umowy kupna.

*„Carvago.com nie jest zwykłą platformą sprzedażową. To kompleksowa usługa, która znacznie upraszcza proces zakupu samochodu i przenosi go do zupełnie nowego wymiaru w kontekście wygody
i bezpieczeństwa. Kupowanie auta jest u nas całkowicie przejrzyste. Gdy klient wybiera samochód
z ogólnoeuropejskiej oferty, sprawdzamy jego historię według numeru VIN i poddajemy certyfikowanemu przeglądowi technicznemu, który składa się aż z 270 etapów. Jeśli samochód nie przejdzie go pomyślnie, rekomendujemy alternatywny model. Wybrany pojazd dostarczamy pod dom w ciągu maksymalnie 20 dni roboczych. Gwarantujemy również możliwość zwrotu zakupionego auta
w ciągu 14 dni, bez podawania przyczyny”* – mówi Jakub Šulta, CEO platformy sprzedażowej samochodów online Carvago.com.

**Odczarować zakup aut używanych**

Jak pokazują dane Ministerstwa Cyfryzacji[[3]](#footnote-3), największy boom na zakup aut używanych miał miejsce
w trakcie pandemii, która spowodowała, że część osób zrezygnowała z podróżowania komunikacją zbiorową. W efekcie spora grupa konsumentów zaczęła kupować samochody, co zwiększyło nie tylko podaż, ale też przyczyniło się do wzrostu nieuczciwych praktyk sprzedażowych. Carvago.com, bacznie obserwując trendy i widząc zmiany w zachowaniach zakupowych, postanowiło wprowadzić zupełnie nową jakość. Usługa oferowana przez platformę gwarantuje zakup pojazdu z zachowaniem najwyższych standardów bezpieczeństwa i uczciwości.

“*Tworząc Carvago.com, zdecydowaliśmy się na uproszczenie całego procesu zakupu auta, jednocześnie wprowadzając zupełnie nowe, bardzo wysokie standardy jakości i kontroli sprzedaży samochodów
z drugiej ręki. Jasne zasady zakupu i transparentność usługi sprawiają, że nasi klienci kupując
w Carvago.com, czują się po prostu bezpiecznie. Ponadto gwarantujemy dziesięciokrotnie większy wybór modeli aut, niż posiada cały rynek aut używanych w Polsce. Dzięki tak bogatej ofercie, możemy zaoferować klientowi poszukującemu konkretnego pojazdu, blisko 200, zamiast przykładowo 15 propozycji aut do zakupu.”*– komentuje Jakub Šulta, CEO Carvago.

W Europie dostępnych jest około 7 milionów[[4]](#footnote-4) samochodów używanych, z których Carvago.com,
w oparciu o algorytm oceniający różne parametry, oferuje swoim klientom blisko milion dostępnych od ręki samochodów z 14 krajów europejskich, w wieku do 10 lat i maksymalnym przebiegu do 150 000 kilometrów. Gdy klient wyrazi zainteresowanie konkretnym autem, jego stan techniczny jest sprawdzany przez certyfikowany przegląd CarAudit™, należący do struktur Carvago.com. Jeśli system wykryje nieprawidłowości lub poważne usterki, klient otrzyma alternatywne propozycje zakupu, a cały proces weryfikacji zostanie powtórzony bez ponoszenia przez klienta dodatkowych kosztów.
O surowości wymagań jakościowych samochodów świadczą liczby. Carvago.com przetwarza ponad 6,5 miliona ofert dziennie, ale w swojej ofercie sprzedażowej uwzględnia tylko około 10% tych, spełniających kryteria. Serwis zapewnia dodatkowo bezpłatną sześciomiesięczną gwarancję na każdy samochód, którą klient może przedłużyć do 2 lat.

Unikatowym w skali Europy rozwiązaniem wprowadzonym przez Carvago.com, jest również możliwość zwrotu auta bez podania przyczyny w ciągu 14 dni od zakupu. Dzięki temu, klient może korzystać ze wszystkich możliwości, jakie daje europejskie prawodawstwo w zakresie zakupów online.

**Game changer branży motoryzacyjnej**

Carvago.com wystartowało ze swoją usługą w Czechach w październiku 2020 roku. Obecnie działa
w 7 krajach w Europie, a jeszcze w tym roku planuje ekspansję na rynek niemiecki, rumuński, austriacki, włoski i hiszpański. Polska jest kolejnym krajem, gdzie Carvago.com widzi dla siebie szansę na rozwój
i planuje dołączyć do lokalnej społeczności e-commerce w branży motoryzacyjnej.

 *„Używane samochody cieszą się w Polsce rosnącą popularnością. Nasze analizy pokazują, jakie modele najchętniej wybierają Polacy – są to auta z przebiegiem od 100 do nieco ponad 150 tys. km. Udział sprzedaży tych samochodów w roku 2020 wyniósł aż 42%. Nie bez znaczenia pozostaje
w dalszym ciągu budżet – prym wiodą samochody w cenie do 30 tys. PLN.  Rozpoczynając działalność
w Polsce, planujemy długofalowy rozwój, rozumiany jako stałe ulepszanie usługi sprzedaży samochodów używanych przez internet oraz wyznaczanie nowych standardów. Nasz cel jest jasny – dostarczanie produktów, na które jest największy popyt, a także bycie absolutnym liderem technologicznym w dziedzinie motoryzacji. Dziś mówimy: Dzień dobry Polsko!****”*** – dodaje Jakub Šulta.

|  |
| --- |
| **Jak Carvago.com zmienia standardy na rynku samochodów używanych?*** 100% gwarancji technicznej – wszystkie samochody poddawane są certyfikowanemu przeglądowi technicznemu CarAudit™, wraz z analizą kontrolną numeru VIN,
* Wybrany przez klienta samochód jest kupowany przez serwis, dopiero potem odsprzedawany do nabywcy
* usługa 100% online – łącznie z podpisaniem umowy, w tym dostawa samochodu pod drzwi klienta,
* wybór z oferty ponad 750 000 samochodów używanych,
* 14-dniowa gwarancja zwrotu pieniędzy,
* przejrzysta gwarancja.
 |

\*\*\*

**Carvago.com** – pierwszy w Europie dealer samochodów używanych, dający klientom możliwość zakupu pojazdu w 100% drogą online, oferujący dodatkowe finansowanie, ubezpieczenie, przedłużoną gwarancję do 2 lat oraz transport pojazdu pod drzwi z gwarancją czasu realizacji do 20 dni roboczych. Carvago oferuje ponad 750 000 wyselekcjonowanych samochodów, nie starszych niż 10 lat i o maksymalnym przebiegu do 150 000 kilometrów. Jako pierwszy dealer sprzedaży samochodów online wprowadził możliwość zwrotu samochodu w ciągu 14 dni od zakupu, bez podania przyczyny. Oprócz sprzedaży detalicznej na rynku B2C, działa również na rynku B2B, gdzie współpracuje z ponad 400 partnerami biznesowymi z 14 krajów Europy. Carvago działa obecnie na 7 rynkach europejskich i planuje dalszą ekspansję w ciągu najbliższych 3 lat.

Więcej informacji na [www.carvago.pl](http://www.carvago.pl) / [www.carvago.com](http://www.carvago.com)

**CEO Carvago i Prezes Zarządu EAG Jakub Šulta**

Jakub Šulta z wykształcenia jest dentystą. Po ukończeniu studiów w 2013 roku założył i uruchomił internetowy supermarket Košík.cz, który dziś należy do Mall Group. W 2018 roku współtworzył grupę inwestycyjną EAG, zajmującą się cyfryzacją sprzedaży samochodów, w której obecnie pełni funkcję Prezesa Zarządu. W 2017 roku założył start-up Carvago.com, który swój oficjalny debiut rynkowy miał jesienią 2020 roku w Czechach. Głównym celem Carvago.com jest fundamentalna zmiana sposobu, w jaki ludzie kupują używane pojazdy w Europie. Jakub Šulta zawodowo pasjonuje się analizą danych i Business Intelligence, dzięki której lubi przekształcać konserwatywne rynki w zwinne modele biznesowe.

1. [https://biznes.interia.pl/finanse/news-polacy-rzucili-sie-na-uzywane-auta-dwa-na-trzy-zarejestrowan,nId,5237296](https://biznes.interia.pl/finanse/news-polacy-rzucili-sie-na-uzywane-auta-dwa-na-trzy-zarejestrowan%2CnId%2C5237296) [↑](#footnote-ref-1)
2. <https://infowire.pl/generic/release/674367/jest-boom-na-samochody-z-drugiej-reki-ale-dobre-auto-nielatwo-kupic> [↑](#footnote-ref-2)
3. [https://www.dziennikwschodni.pl/moto/boom-na-uzywane-samochody-wrocil-winna-pandemia,n,1000289125.html](https://www.dziennikwschodni.pl/moto/boom-na-uzywane-samochody-wrocil-winna-pandemia%2Cn%2C1000289125.html) [↑](#footnote-ref-3)
4. Dane Carvago.com w oparciu o analizy rynkowe przekazane przez ok. 60tys. dealerów samochodów, z którymi współpracuje Carvago na terenie Europy. [↑](#footnote-ref-4)