7. maj 2021

Plug-in hybrider er populære i Danmark som aldrig før:

Opel har kunderådgivning i fokus

Bilsalget er oppe i gear igen og viser en klar tendens i markedet. I april måned udgjorde plug-in hybridsalget 18,3 procent og elbilerne 6,5 procent af de nyregistrerede biler. Det svarer til knapt 25 procent af nyregistrerede biler i april. Hos Opels forhandlere i Danmark regner man også med en travl måned i maj. Som led i ”Opel Goes Electric” fremstødet, hvor alle Opels modeller ved udgangen af 2024 kan fås i en elektrificeret udgave, fejrer Opel elektrisk måned i maj. Lageret er fyldt op med plug-in hybrider og elbiler til at imødekomme den store efterspørgsel i markedet og Opels forhandlere glæder sig til at rådgive om og vise bilerne frem for kunderne. Vi har talt med Kasper Jørgensen, Salgschef hos Opel i Søborg, om plug-in hybrider og hvordan de vejleder kunder, der overvejer en plug-in hybrid.

**Plug-in hybrider og elbiler er populære som aldrig før i Danmark. Kan I også mærke den store efterspørgsel?**

Ja det kan vi i høj grad. Elektrificerede biler fylder meget i mediebilledet i dag og det er tydeligt, at kunderne er meget nysgerrige på teknologien. De er meget interesserede i at blive informeret og vejledt, om hvorvidt en elbil eller en plug-in hybrid vil kunne udfylde deres daglige transportbehov.

**Hvorfor tror du, at PHEV er så populært hos kunderne?**

Plug-in hybrider tilbyder det bedste fra to verdener. De giver en glidende overgang over mod den nye teknologi og hjælper kunden til at forstå, hvad det vil sige at køre på el. Kunden kan i trygheden fra den velkendte benzinmotor, lære hvor smidigt og letkørt en elbil er, hvor langt man kan køre på el og ikke mindst hvor let det er at lade. Derudover tilbyder plug-in hybriderne også samlet set en kraftig motor med masser af udstyr, hvor kunderne føler at de har gjort en god handel.

**Hvad fokuserer I på når I skal rådgive kunderne om plug-in hybrider?**

Alle Opels el- og plug-in hybrider fås også med benzin- og dieselmotorer. Så vi fokuserer på at sælge den rigtige bil til kunden med den teknologi, der dækker den enkelte kundens behov. Ifm. plug-in hybrider, er det relevant at spørge ind til om kunden har mulighed for at lade både hjemme og på arbejde. Hvis kunden fx kører under 50 kilometer om dagen, hvilket langt største delen af danskerne gør, og lader hjemmefra, så er en plug-in hybrid en oplagt løsning, da kunden så udelukkende vil kunne køre på el. Kan kunden også lade på arbejdspladsen bliver den daglige rækkevidde på ren el i sagens natur fordoblet. Så lademuligheder samt kørselsmønster spiller en stor rolle, når man overvejer en plug-in hybrid.

**Hvad er i dine øjne fordelen ved en plug-in hybrid**

En plug-in hybrid er en brobygger over mod elektrisk mobilitet. Hvis man fx har et kørselsmønster, der fra tid til anden kræver, at man tilbagelægger længere distancer, så kan det være rart at have den ekstra sikkerhed en plug-in hybrid giver ift. rækkevidde samt hurtigt at kunne tanke bilen op. Batterier er stadigvæk dyre at producere og plug-in hybrider har mindre batterier end elbiler, men drager stadig fordel af afgiftsnedsættelse, hvilket vil sige at man har mulighed for at erhverve sig en større elektrificeret bil til en mere attraktiv pris.

**Hvordan rådgiver I kunderne til at få det optimale ud af rækkevidden?**

Vi fortæller dem selvfølgelig om de faktorer der spiller ind på rækkevidden: kørestil, bilens hastighed, terræn (bakker osv.), anvendelse af varme- og airconditionanlæg, acceleration, last (vægt af bagage og passagerer), temperatur og anvendelse af regenerativ bremsning. Særligt har vi stor fokus på at introducere vores kunder til MyOpel app´en. Her har du mulighed for at få et overblik over dit forbrug men vigtigere er, at du kan forvarme bilen. Dette er en helt essentiel funktion ift. at få den maksimale rækkevidde ud af bilens batteri. Det kræver væsentligt mere energi at varme bilen op og opnå en tilpas kabinetemperatur, end det kræver at vedligeholde den. Derfor kan man bruge app´en eller infotainmentsystemet til at forvarme bilen, mens den oplader, så man kommer ud til en forvarmet bil, når man skal afsted. Vi har set eksempler på, at Grandland X plug-in hybridkunder har opnået en markant længere rækkevidde, når de har benyttet sig af forvarmning af bilen. Så det gør en kæmpe forskel.

**Har du et godt råd til kunder der overvejer at tage skridtet og investere i en plug-in hybridbil?**

Få et overblik over dine behov. Både ift. kørselsbehov, pladsbehov, ønsker til udstyr samt budget. Når du kender de fire faktorer, så er det bare om at afsøge nettet for biler, der lever op til de ønskede specifikationer. Herefter er det oplagt at tage ned til den lokale forhandler og blive vejledt og bekræftet i dine behov og sidst men også vigtigst, prøve bilerne.