

ANDORRADEV.

WHITEPAPER · ABRIL 2026

CRM de Vendes per a Concessionaris a Andorra

Com gestionar un pipeline de vendes real en el país amb més cotxes per habitant del món: 947 vehicles per cada 1.000 residents, sense impost de matriculació i amb el Porsche 911 com a cotxe més venut.

andorradev.com · info@andorradev.com

El país amb més cotxes per càpita del món (i sense CRM)

Andorra va tancar el desembre de 2025 amb un parc de **104.700 vehicles registrats**, un **+3,6 %** respecte a l'any anterior (Govern d'Andorra, Estadística). Amb només **92.000 habitants**, això dona un ràtio de **947 vehicles per cada 1.000 residents**, el més alt del planeta. El 2024 es van tramitar **2.379 matriculacions noves**, i la dada més reveladora del mercat: el **Porsche 911 va ser el cotxe més venut amb 83 unitats**, l'únic país del món on això passa (Motor16, Motorpasion).

L'explicació és fiscal. Andorra **no té impost de matriculació**. El cost total d'adquisició és **IGI del 4,5 % més un 4,5 % d'importació**, un total del **9 %** front al **21 % d'IVA** més l'impost de matriculació que es paga a Espanya. Això converteix el Principat en un imant per a compradors de vehicles de gamma alta, especialment residents fiscals recents.

Un mercat distorsionat amb operacions manuals

El **Grup Pyrénées** controla aproximadament un **33 % de la quota de mercat** d'automoció a Andorra (Pyrénées), però no hi ha concessionaris oficials de les grans marques en el sentit clàssic. La majoria de vehicles s'importen a través de distribuïdors multimarca o directament pel comprador. Això fragmenta la postvenda i fa que la traçabilitat del client sigui pràcticament nul·la.

El **frau fiscal francès** afegeix soroll al mercat: compradors francesos que matriculen a Andorra per esquivar el **malus ecològic** (que a França pot superar els 50.000 EUR en vehicles d'alta emissió). Això genera matriculacions que no corresponen a demanda real local i distorsiona qualsevol anàlisi de mercat basat només en xifres de registre (Residencia Andorra).

Amb **2.379 matriculacions a l'any**, cada operació compta. I tanmateix, la gestió comercial en la majoria de concessionaris andorrans continua sent manual: Excel per al seguiment de leads, WhatsApp personal per a la comunicació amb clients, zero automatització en postvenda. No hi ha CRM, no hi ha pipeline estructurat, no hi ha dades de conversió.

Tres problemes que un CRM resol directament

Leads sense traçabilitat. El comprador de gamma alta investiga online, demana pressupost per email, escriu per WhatsApp i de vegades apareix al showroom sense avís. Sense un sistema centralitzat, el venedor perd context, duplica esforços o directament perd la venda perquè no va fer follow-up a temps. En un mercat de 2.379 operacions anuals, perdre 5 vendes al mes per falta de seguiment pot significar més de **300.000 EUR** en facturació perduda.

Postvenda fragmentada. Manteniments, revisions, canvis de pneumàtics, gestió de garanties: tot funciona amb recordatoris manuals o amb la memòria del taller. Un CRM amb mòdul de postvenda programa automàticament els contactes de seguiment, envia recordatoris al client i genera oportunitats de venda creuada (accessoris, assegurances, finançament).

Zero visibilitat del pipeline. El gerent no sap quants leads hi ha en cada fase, quin és el ràtio de conversió per venedor, quin és el temps mitjà de tancament. Sense dashboards, les decisions comercials es prenen per intuïció.

Què construir per a un concessionari andorrà

CRM amb pipeline visual i scoring de leads. Cada contacte entra al sistema (web, WhatsApp, trucada, visita), es qualifica automàticament i avança per fases amb alertes de seguiment. Integració amb WhatsApp Business API perquè tota la conversa quedi registrada, no al mòbil personal del venedor.

Motor de cites per a test drives i taxacions. Reserva online amb disponibilitat real, confirmació automàtica i recordatori 24 hores abans. Per a taxacions de vehicle usat: formulari amb fotos i dades del cotxe que genera una pre-valoració automàtica abans de la visita presencial.

Automatització de postvenda i remarketing. Fluxos programats: recordatori de revisió als 15.000 km, oferta de pneumàtics d'hivern a l'octubre, notificació del **Pla E-engega** (el programa governamental amb **750.000 EUR anuals** en subsidis, incloent **6.000 EUR per a EV de turisme** i **18.000 EUR per a comercial**, més càrrega gratuïta i 2 hores d'aparcament gratuït per a elèctrics, Govern d'Andorra E-engega). Cada interacció postvenda és una oportunitat de fidelització i de venda.

Cada operació compta quan el mercat són 2.379 cotxes a l'any

En un mercat tan concentrat, la diferència entre un bon any i un de mediocre són 50 vendes. Un CRM no et dona més mercat, però t'assegura que no perds cap oportunitat del mercat que ja tens. A AndorraDev desenvolupem CRMs a mida, integracions amb WhatsApp Business i automatitzacions de postvenda per al sector de l'automoció a Andorra. Si vols deixar de gestionar vendes amb Excel, explica'ns-ho.

PARLEM DEL TEU PROJECTE

andorradev.com/contacte

info@andorradev.com