

## Pressemelding

Mar 23, 2021 | ID: 280087

# Volvo Cars tiltrekker seg yngre kunder med bilabonnement

**Volvo Cars når nye og yngre kundegrupper med bilabonnementet Care by Volvo. Ett år etter lansering i Norge har over 500 norske kunder tegnet bilabonnement hos Volvo. 85 prosent av abonnentene har kommet til Volvo fra andre merker og kundene er i snitt 11 år yngre enn kundene som kjøper eller leaser en ny Volvo.**

Februar 2020 [lanserte Volvo](#) abonnements-tjenesten Care by Volvo for fullt etter at selskapet hadde pilotert løsningen i to år. Etter ett år i full drift har Volvo nå høstet flere erfaringer.

– Vi utvider markedet for Volvo i Norge ved å tilby bilabonnement og ser at vi når kunder som tidligere ikke har valgt Volvo, sier Hermod Wallestad, som leder Care by Volvo i Norge.

Snittalderen til Care by Volvo-kundene er 43 år.

### Vekst etter utfordrende start

Care by Volvo ble lansert i februar 2020 med kun den ladbare hybrid-varianten av XC40 som del av tilbudet. Gjennom året har de øvrige ladbare hybridene i 60- og 90-serien blitt lagt til, i tillegg til elbilutgaven av XC40.

– Vi lanserte Care by Volvo rett før koronapandemien traff Norge og med kun én modell. Det var utfordrende, men i takt med at vi utvidet modelltilbudet gjennom 2020 så vi også at etterspørselen økte. Mars i år blir den beste salgsmåneden vi har hatt siden lansering, sier Wallestad.

I Care by Volvo betaler kunden et fast månedsbeløp for å få tilgang til en bil og trenger kun selv å sørge for bompenger, drivstoff eller lading.

– Vi ser at flere og flere kunder søker fleksible eieformer. Med Care by Volvo møter vi dette behovet med et forutsigbart og fleksibelt tilbud. I desember 2020 utgjorde abonnements-tjenesten åtte prosent av nybilsalget i Norge og vi solgte til og med tre abonnementer på julaften, takket være en lett tilgjengelig onlineløsning, sier Wallestad.

### Treffer yngre kunder

Regelmessig service, vedlikehold, forsikring, dekkhotell og slidedeler som f.eks. dekk og bremseklosser tar Volvo seg av, mot et fast månedlig beløp\*. De første 30 dagene er det ingen bindingstid. Etter det er det kun tre måneders binding.

– Med bilabonnement kan vi ta markedsandeler og utvide markedet for Volvo i Norge. Et tegn på dette er at snittalderen til Care by Volvo-kunden i Norge er 11 år yngre enn den vanlige Volvo-kunden som kjøper eller leaser bilen, sier Wallestad.

Volvo skal fremover satse mer på prefigurerte modeller og ferdigbygde lagerbiler gjennom Care by Volvo slik at man får enda raskere leveringstider på det norske markedet.

### Satser sammen med Volvo-forhandlerne

Utrulling av Care by Volvo skjer i tett samarbeid med de norske Volvo-forhandlerne. Kundene velger selv om de vil tegne abonnement direkte i Volvo Cars' nettbutikk eller om de vil få hjelp til å gjøre det hos en autorisert Volvo-forhandler.

– Med Care by Volvo kan kunden tegne abonnement akkurat når de selv ønsker, enten de surfer på nettet eller besøker en Volvo-forhandler. Vi tar i bruk hele verdikjeden til Volvo, der fabrikken og importørleddet er i tett samarbeid med forhandlernetverket. Kundeopplevelsen og fleksibiliteten er avgjørende elementer i bilabonnement og Volvo-forhandlerne gir oss muligheten til å få til dette på en måte som få andre i markedet kan tilby, sier Wallestad.

### **Attraktivt blant unge og urbane**

I en markedsundersøkelse TNS Kantar har gjennomført for Care by Volvo\*\* sier én av fem at de gjerne skulle sluppet å forplikte seg til bilavtaler lengre enn seks til tolv måneder av gangen.

– En stor del av markedet ønsker ikke å binde seg til langsiktige bilavtaler og vår undersøkelse viser at unge og de som bor i urbane strøk er overrepresentert i denne gruppen, sier Wallestad.

Bilundersøkelsen 2020 til Finn.no\*\*\* viser samme tendens. Der rangerer respondentene bilabonnement som den nest mest attraktive eieformen, etter kjøp. Det er de under 30 år, som bor i byer og foretrekker elektrifiserte biler, som er mest positive til bilabonnement.

– Erfaringene våre fra Tyskland viser at Care by Volvo-kunden er ti år yngre enn kunden som kjøper eller leaser, og også der kommer over 80 prosent av kundene til Volvo fra andre merker. Det er spennende å se at vi når nye og yngre kunder på tvers av landene, sier Wallestad.

### **Kun elektrifiserte biler**

Care by Volvo tilbyr utelukkende elbiler eller ladbare hybrider i modellutvalget. I Volvo er de ladbare bilene samlet under modellparaplyen «Recharge». Man kan abonnere på SUV-modellene XC40, XC60 og XC90, stasjonsvognene V60 og V90, og sedanene S60 og S90.

– Vi tilbyr full fleksibilitet for kunder som ønsker det, og de blir det flere av. Man slipper å være redd for at bilen taper seg i verdi på brukmarkedet og i tillegg trenger du ikke tenke på ting som service eller dekkskift. Det kan inkluderes i månedsprisen og er da noe Volvo ordner, sier Wallestad.

Care by Volvo-kundene kan abonnere på elbilen XC40 Recharge Pure Electric og har en fast månedspris som starter på 7590,- kroner før eventuelle tilvalg, dersom man kun ønsker tre måneder bindingstid. Dersom man ønsker å binde seg til en tre-årskontrakt starter månedsprisen på 6590,- kroner.

Volvo Cars presenterte nylig selskapets planer om å bli [en ren elbilprodusent innen 2030](#) og lanserte samtidig [en ny satsing på online salg](#).

### **Tall fra Care by Volvo-undersøkelsen:**

- 43 prosent sier seg ganske eller helt enige i at endringene i bilmarkedet gjør det vanskelig å vite hva slags type bil man bør kjøpe.
- 69 prosent sier seg ganske eller helt enig i at de er usikre på hvor mye bilen deres er verdt på brukmarkedet om tre år dersom de kjøper den i dag.
- 24 prosent sier seg ganske eller helt enig i at elbilen de ønsker seg ikke er tilgjengelig på det norske markedet ennå.
- 19 prosent sier seg ganske eller helt enig i at de gjerne skulle sluppet å forplikte seg til å eie, leie eller lease bilen lengre enn seks til tolv måneder av gangen.

*\* Det kan være variasjoner i hva som er inkludert som standard og tilvalg mellom de ulike modellene Volvo Cars tilbyr både i Norge og internasjonalt.*

**\*\* Kilde 1:** *Markedsundersøkelse gjennomført av TNS Kantar for Care by Volvo i september 2019 blant et representativt utvalg av Norges befolkning over 18 år. 1177 respondenter deltok i undersøkelsen.*

**\*\*\* Kilde 2:** *Finn.no Bilundersøkelsen 2020. 1197 personer som har kjøpt eller leaset ny privatbil seneste 12 måneder eller planlegger å gjøre det neste 12 måneder.*

### **Volvo Car Norway AS**

*Volvo Car Norway AS er et heleid datterselskap av Volvo Car Group. Våre 44 ansatte holder til på Fornebu, vest for Oslo sentrum. Vi er i et sterkt partnerskap med våre 48 uavhengige Volvo-*

forhandlere over hele Norge, alle med en felles målsetning om å skape Volvo-unike kundeopplevelser. Volvo er et av bilbransjens sterkeste merker, med solid posisjon i Norge. I 2020 ble det registrert 9412 nye biler fra Volvo i Norge, som utgjør en markedsandel på 6,7 prosent.

### Om Volvo Car Group

Volvo Cars ble grunnlagt i 1927, og er i dag en av verdens mest anerkjente bilmerker. I 2020 solgte selskapet 661.713 biler i rundt 100 land over hele verden. Volvo Cars har vært eid av Zhejiang Geely Holding siden 2010. I desember 2020 hadde Volvo Cars rundt 40.000 heltidsansatte, og selskapets produktutvikling, markedsføring og administrasjon styres hovedsakelig fra hovedkontoret i Gøteborg i Sverige. Hovedkontoret for APAC (Asia-Stillehavet) ligger i Shanghai, Kina. De fleste av selskapets produksjonslokaler ligger i Gøteborg, Ghent (Belgia), Sør-Carolina (USA), Chengdu og Daqing (Kina), mens motorer produseres i Skövde (Sverige) og Zhangjiakou (Kina), og karosserikomponenter i Olofström (Sverige). I selskapets nye overordnede visjon, tar Volvo Cars sikte på å gi kundene «Freedom To Move» på en personlig, bærekraftig og sikker måte. Denne visjonen preger flere av selskapets ambisjoner; for eksempel skal halvparten av nybilsalget globalt være helelektrisk og Volvo skal ha fem millioner direkte kundeforhold, begge innen 2025. Volvo Cars har også forpliktet seg til en pågående reduksjon av sitt karbonavtrykk, med ambisjonen om å bli et fullstendig klimanøytralt selskap innen 2040.

### Nøkkelord:

Press Releases, EC40, Product News, 2022

Beskrivelser og fakta i dette presse materialet gjelder Volvo Cars internasjonale bilsortiment. Egenskaper som er beskrevet, kan være ekstrautstyr. Bilspesifikasjoner kan variere fra land til land og kan endres uten forhåndsvarsel.

## Mediekontakter

### Pressekontakter Norge

Telefon: +47 934 97 510

media.vcn@volvocars.com

## Relaterte bilder



[Flere Bilder >](#)

[media.volvocars.com >](#)

[volvocars.com >](#)

Copyright © 2025 Volvo Car Corporation (or its affiliates or licensors).