

04.02.2011
v1.0

Автомобильный рынок

Надежды и мысли



О чём хотелось бы сказать за 10 минут

Как математику:

- О пользе экстраполяции и методов аналогии
- О синдроме Франкенштейна

Как маркетологу:

- О трех ключевых числах.
- О разнице между намерениями и спросом
- О пользе социальных норм

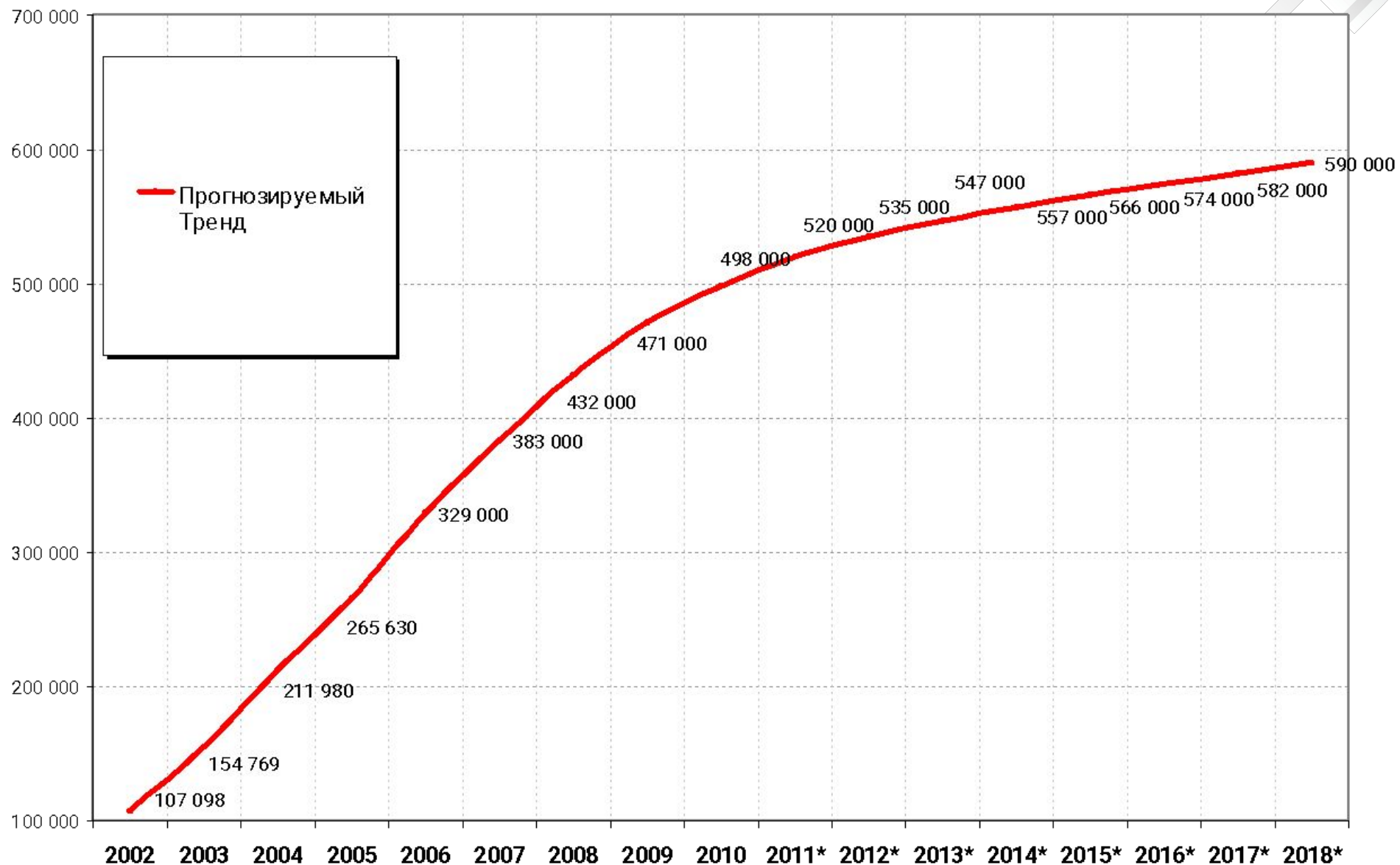
Как апологету рефлексивного управления:

- О том, что рынком и трендами желательно и возможно управлять

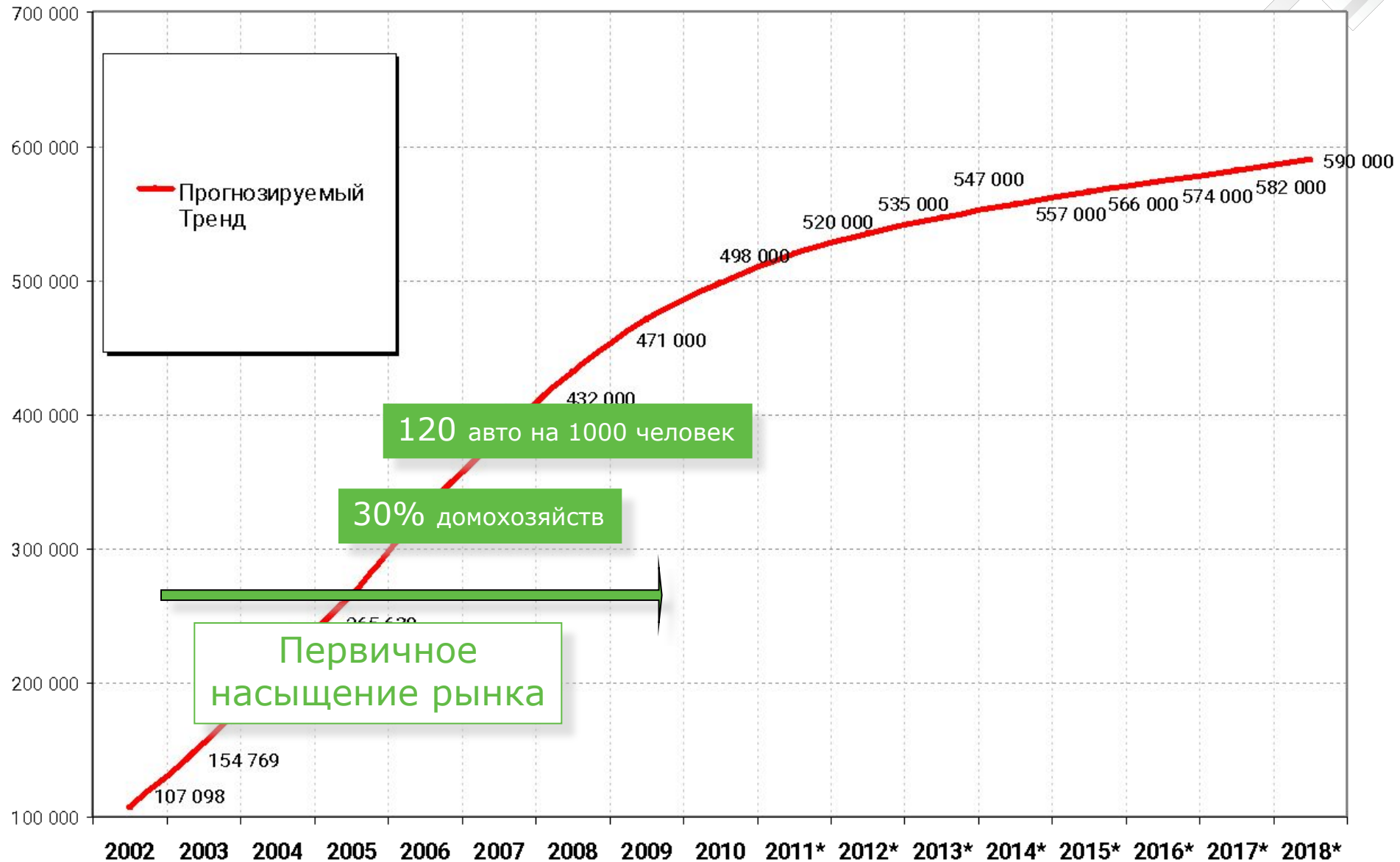
Андрей Длигач,

Генеральный директор группы компаний **Advanter Group**

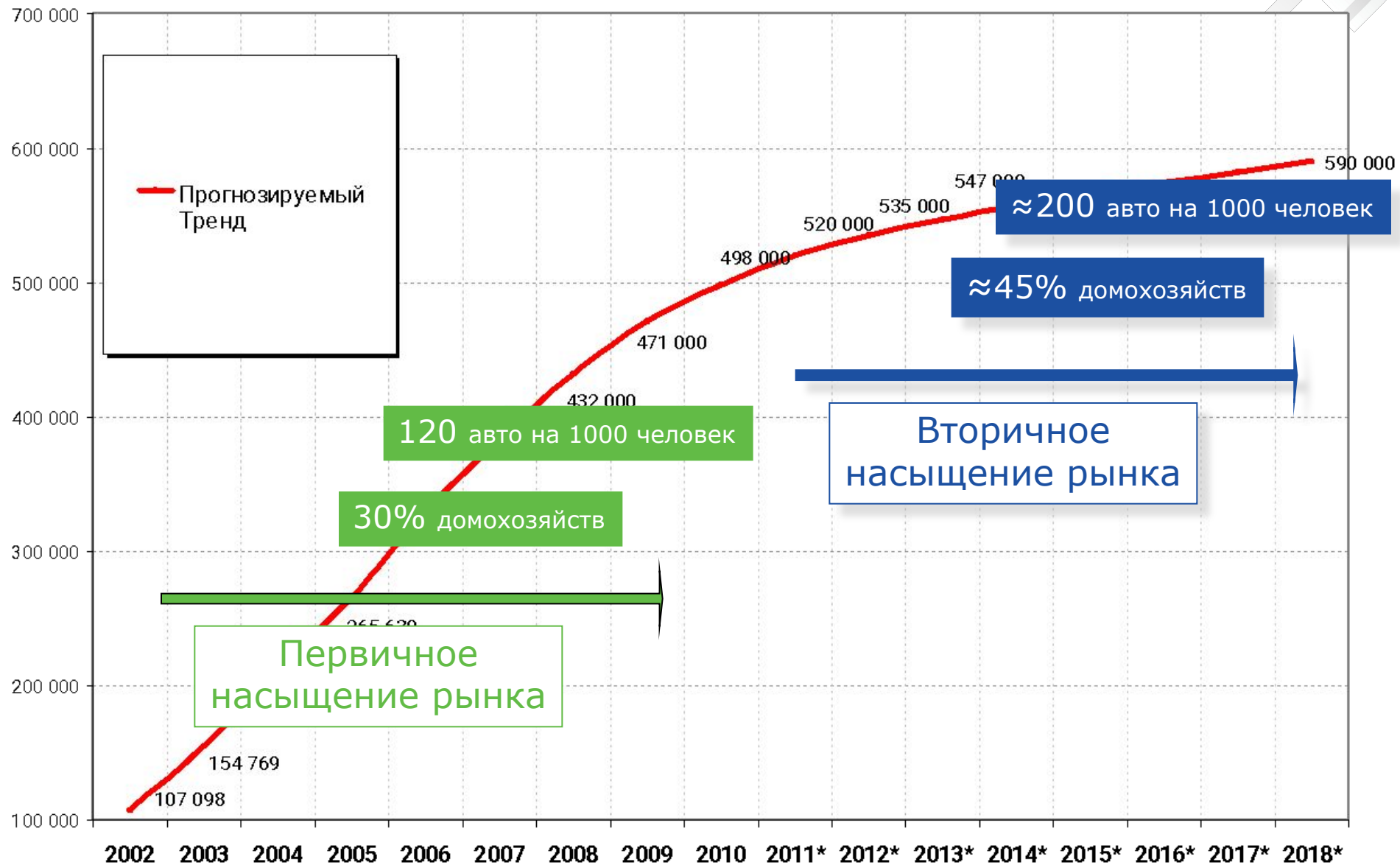
«Оправданный» тренд – продажи новых авто



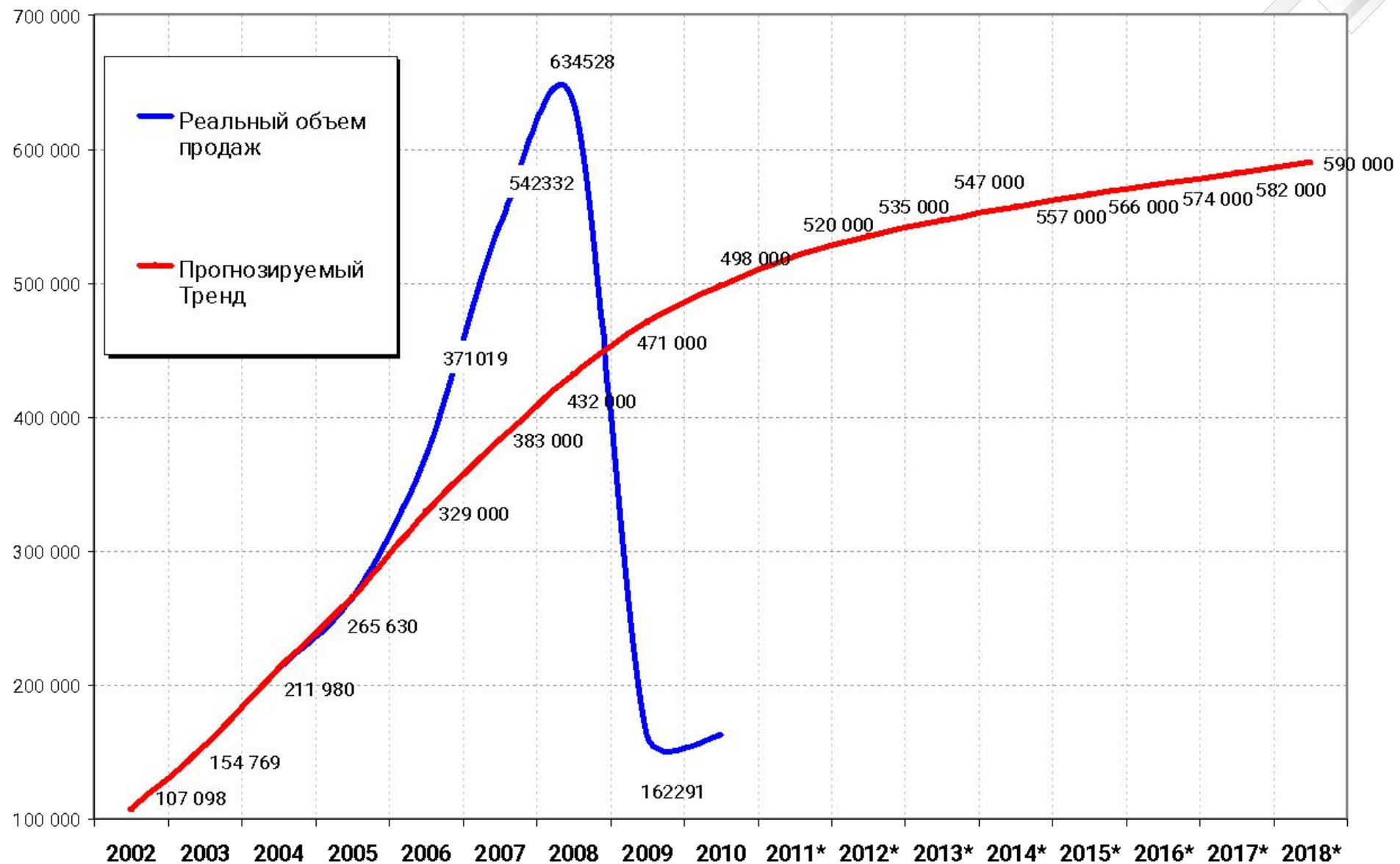
«Оправданный» тренд – продажи новых авто



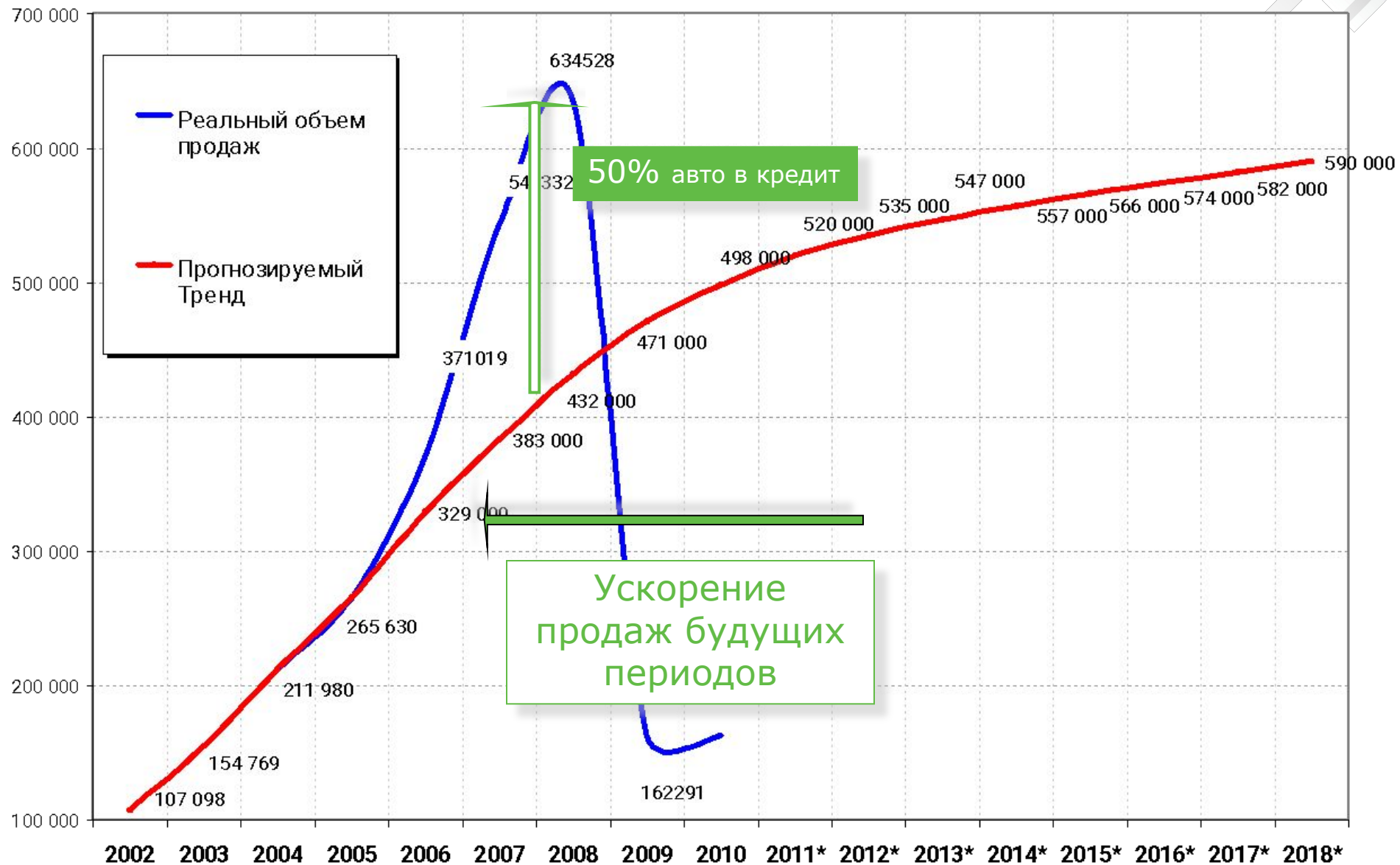
«Оправданный» тренд – продажи новых авто



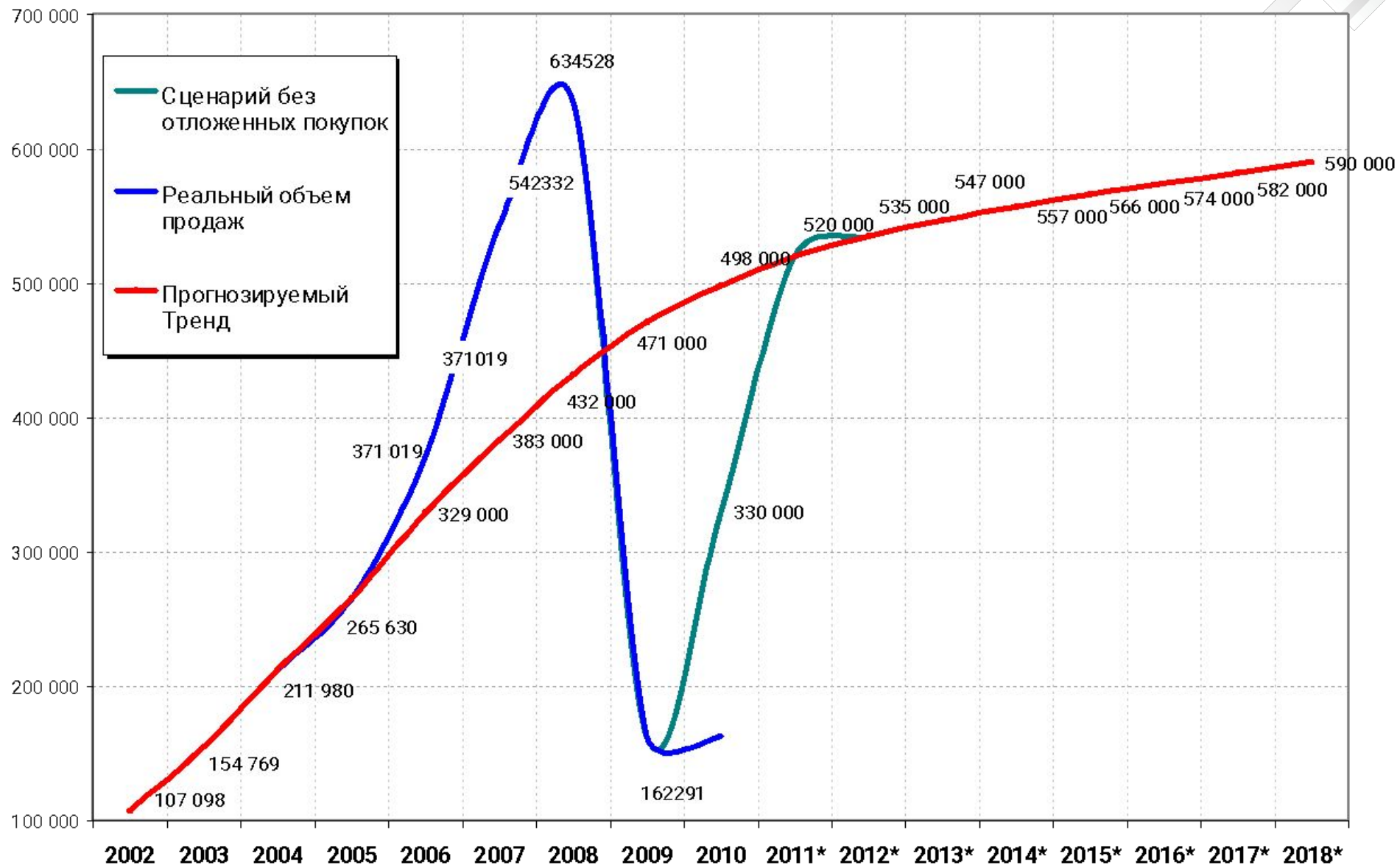
Реальный тренд – продажи новых авто



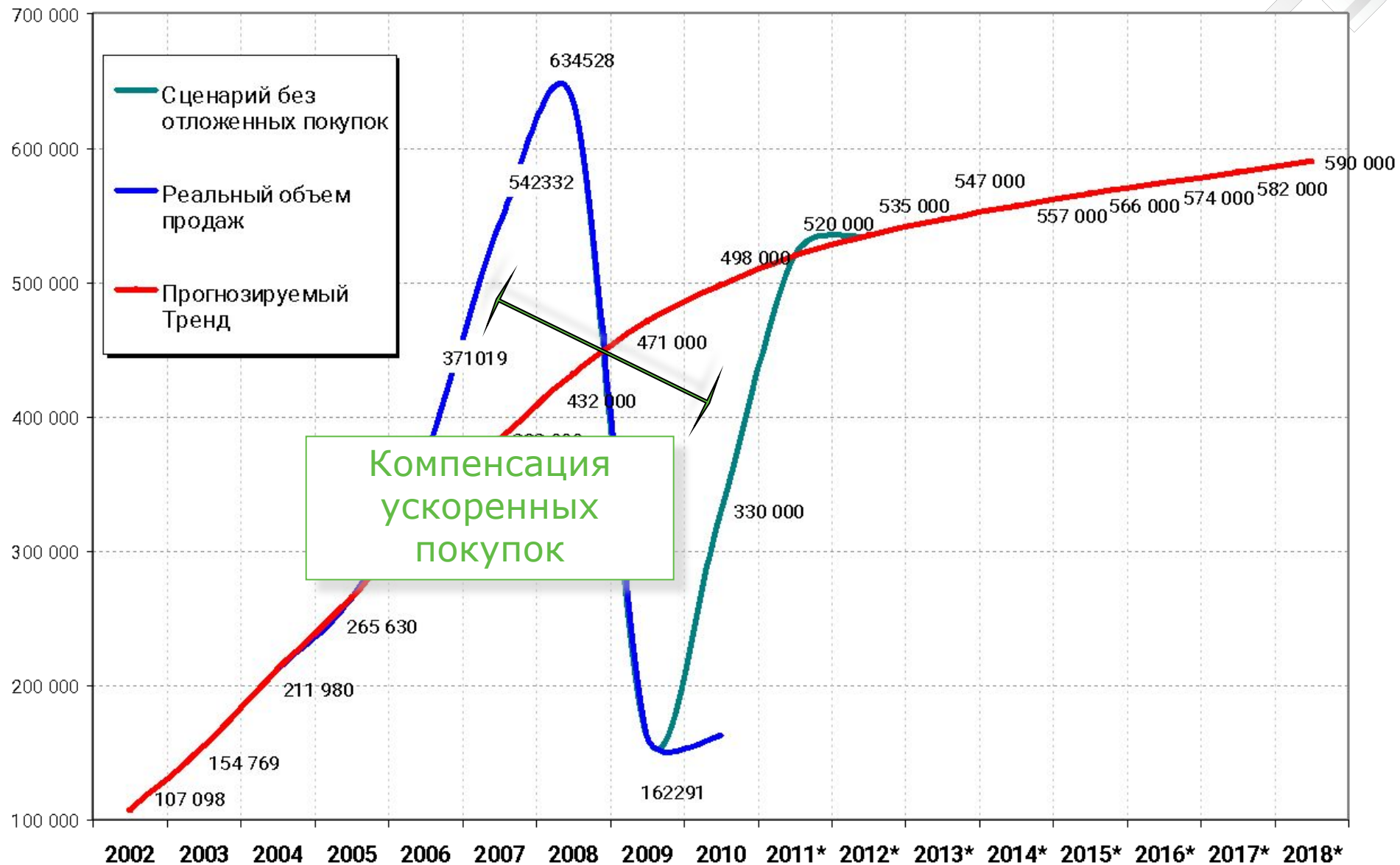
Реальный тренд – продажи новых авто



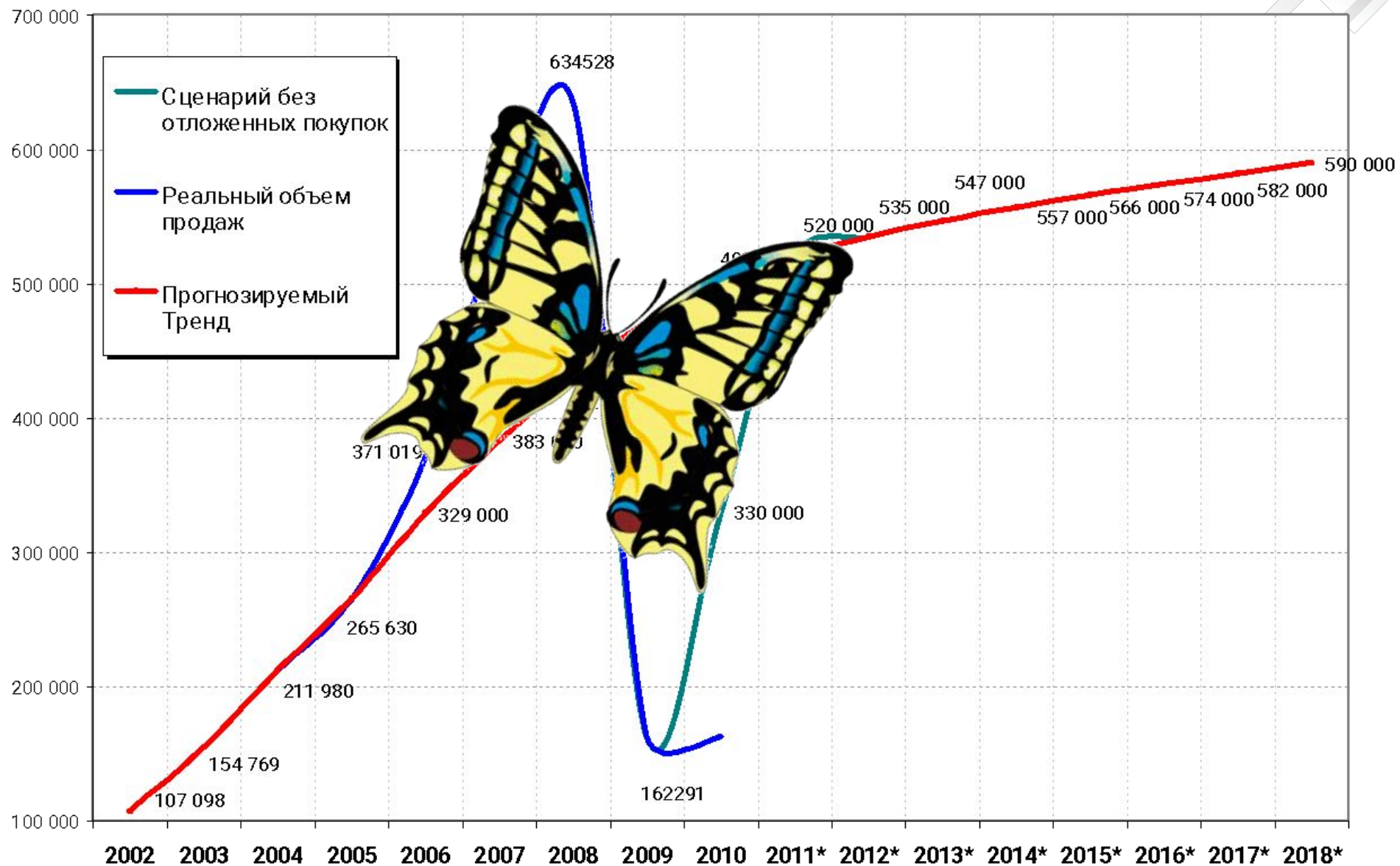
Оптимистичный тренд – продажи новых авто



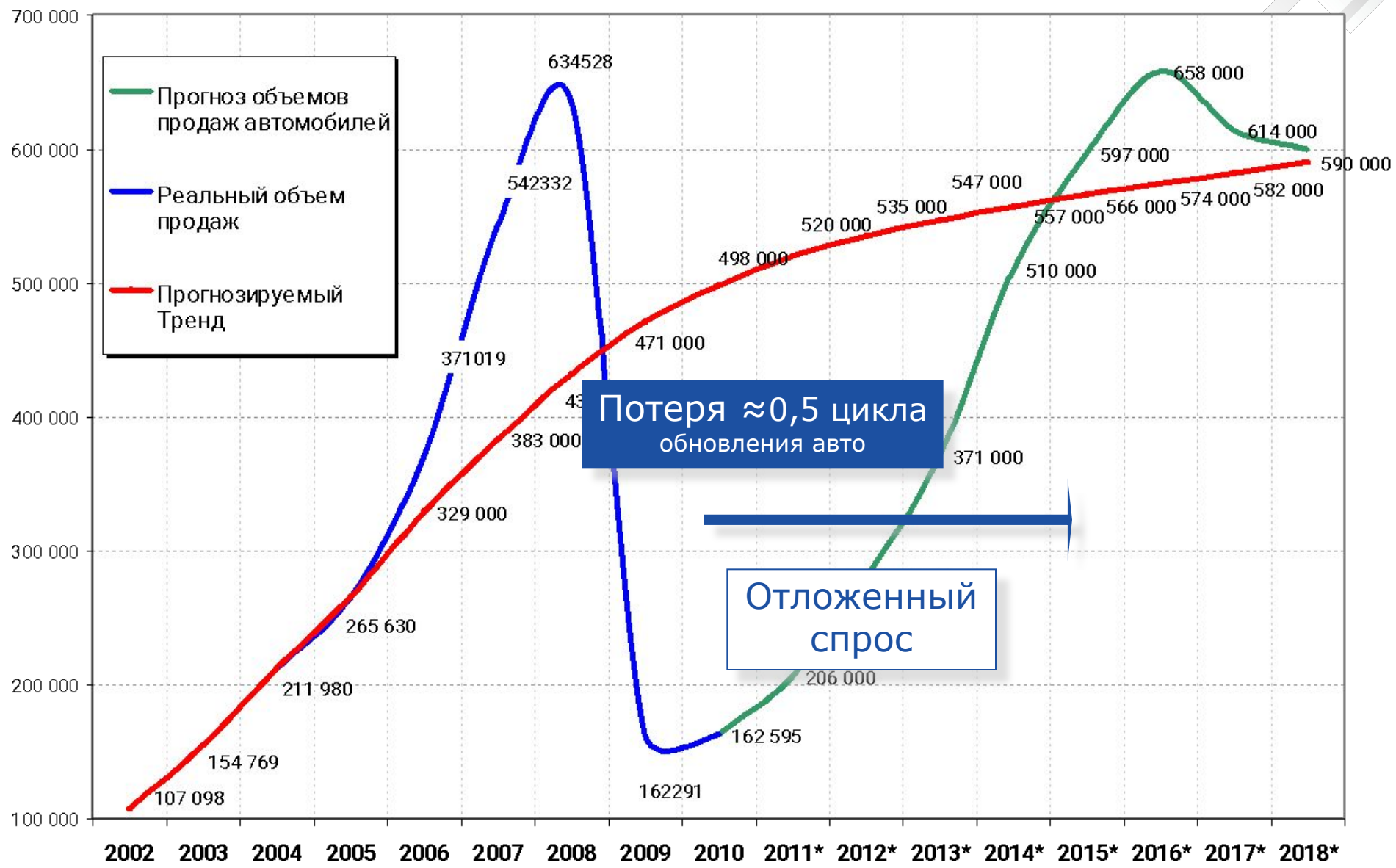
Оптимистичный тренд – продажи новых авто



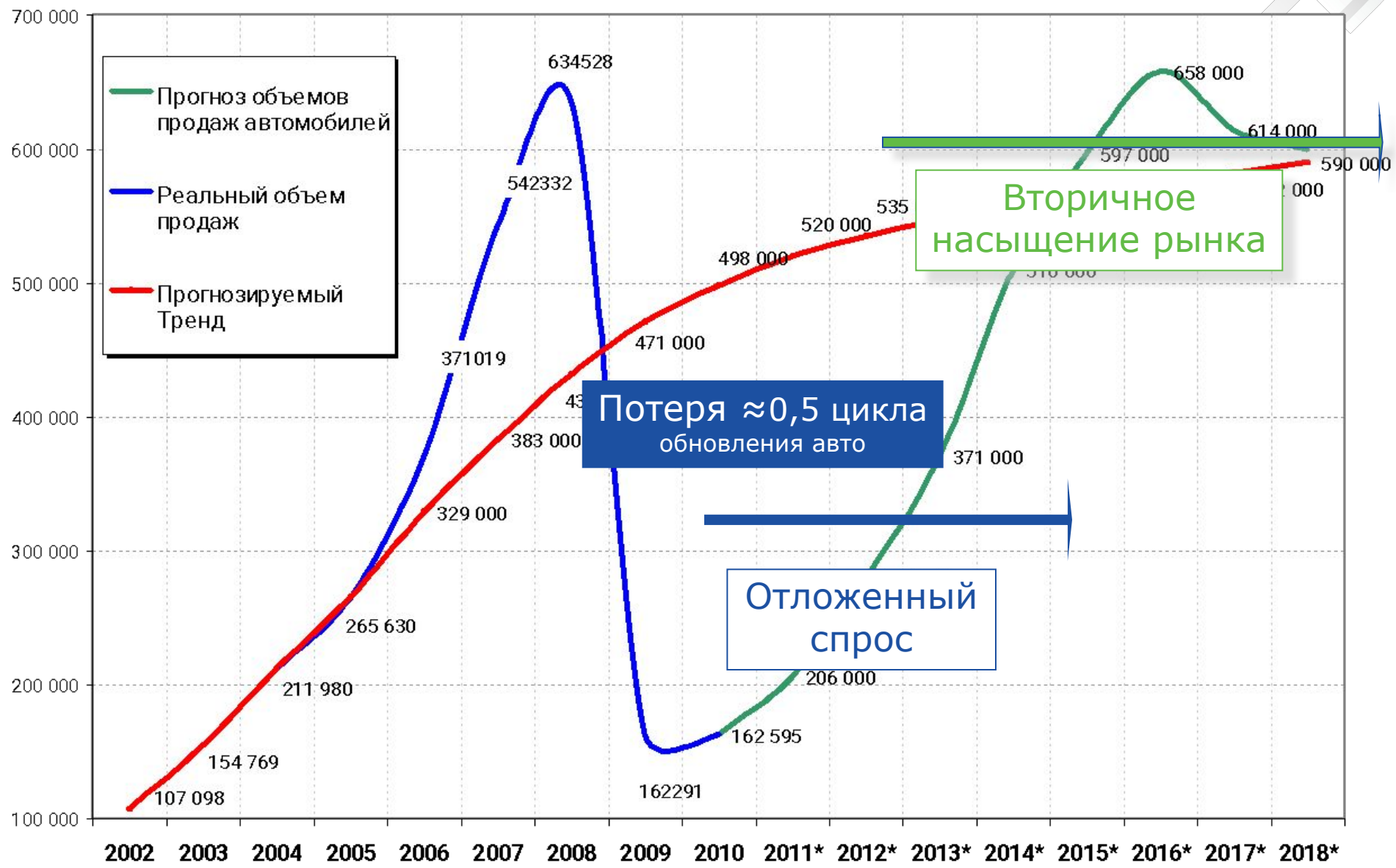
Оптимистичный тренд – продажи новых авто



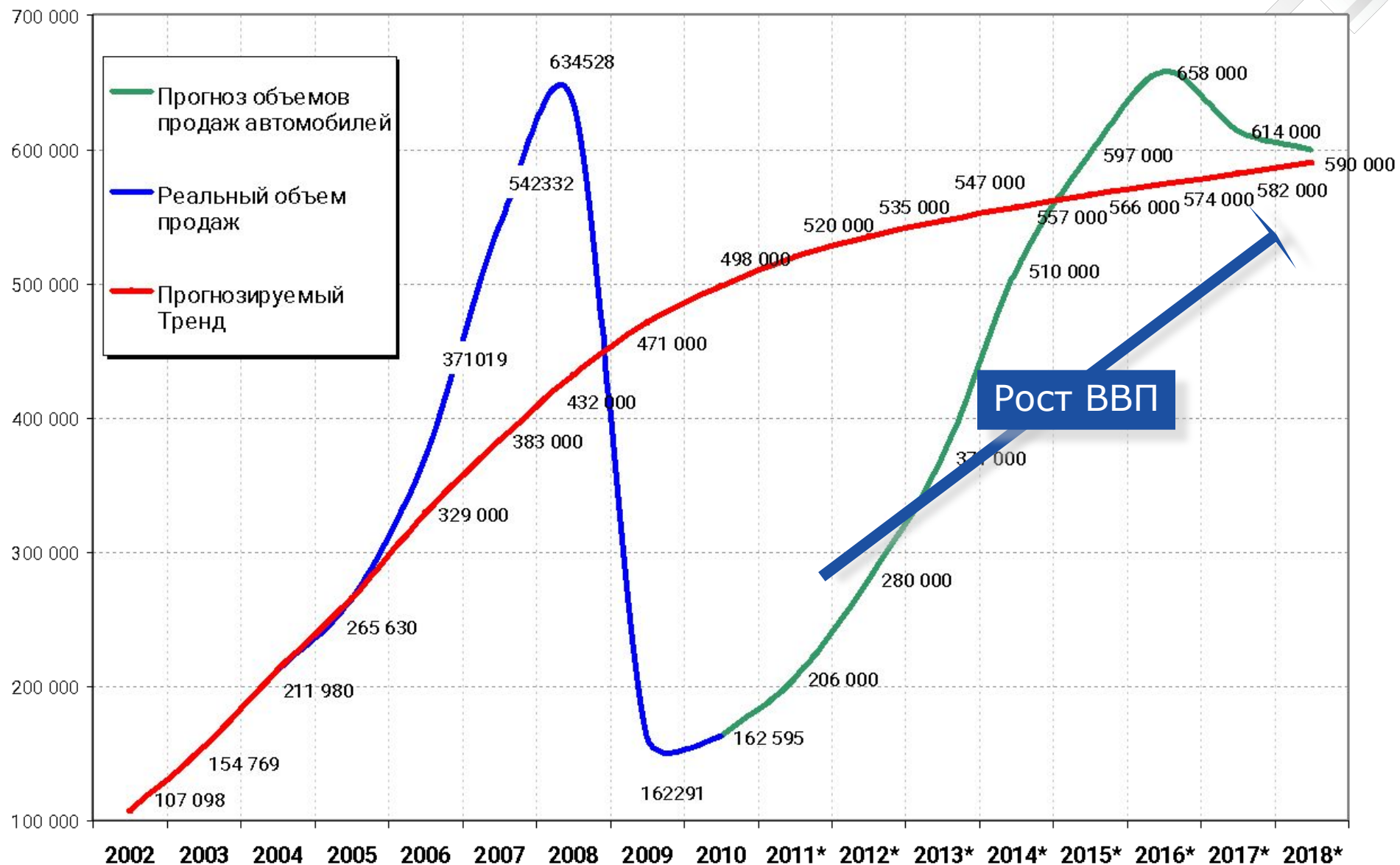
Новый тренд – продажи новых авто



Новый тренд – продажи новых авто

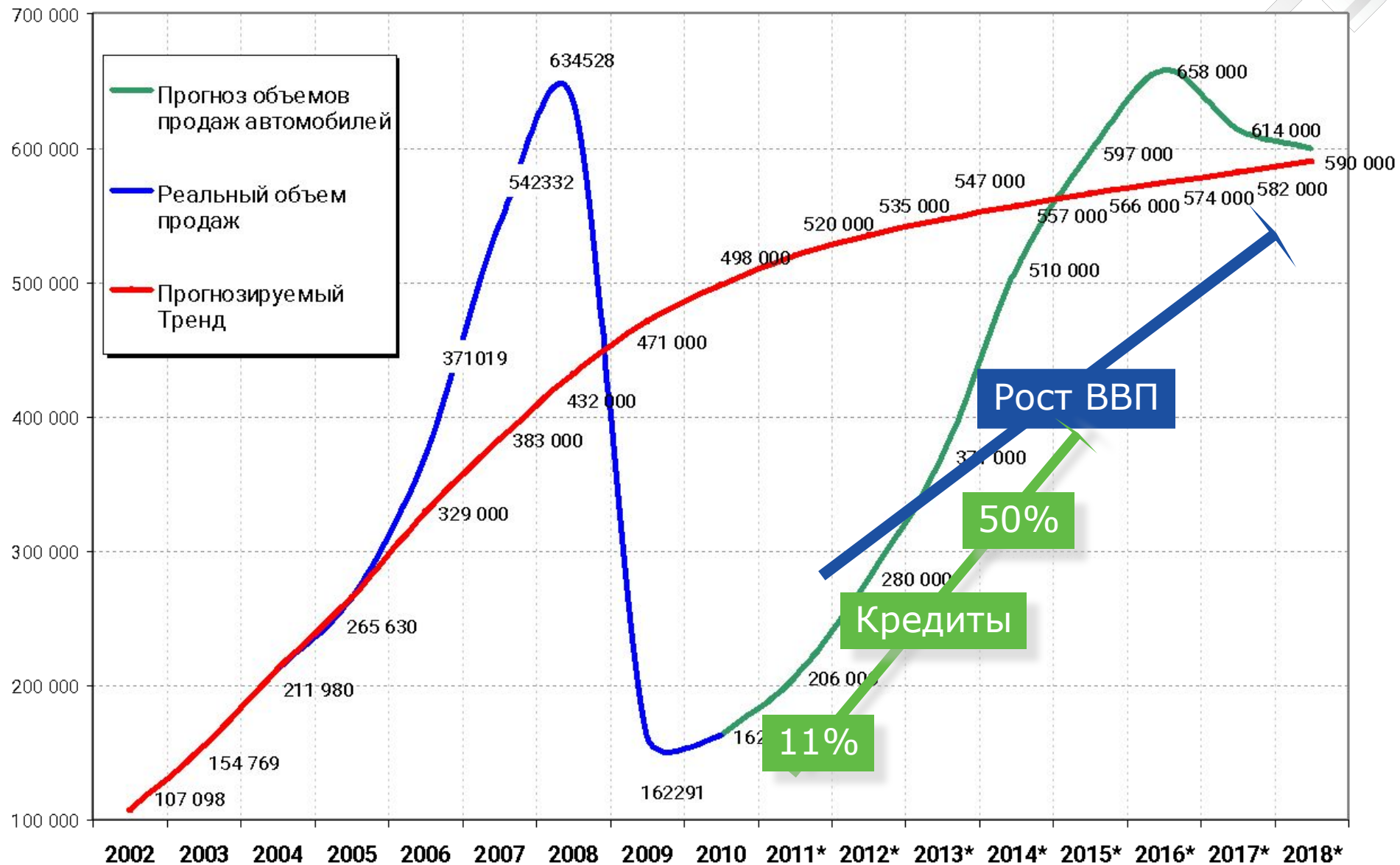


Чего ждать?

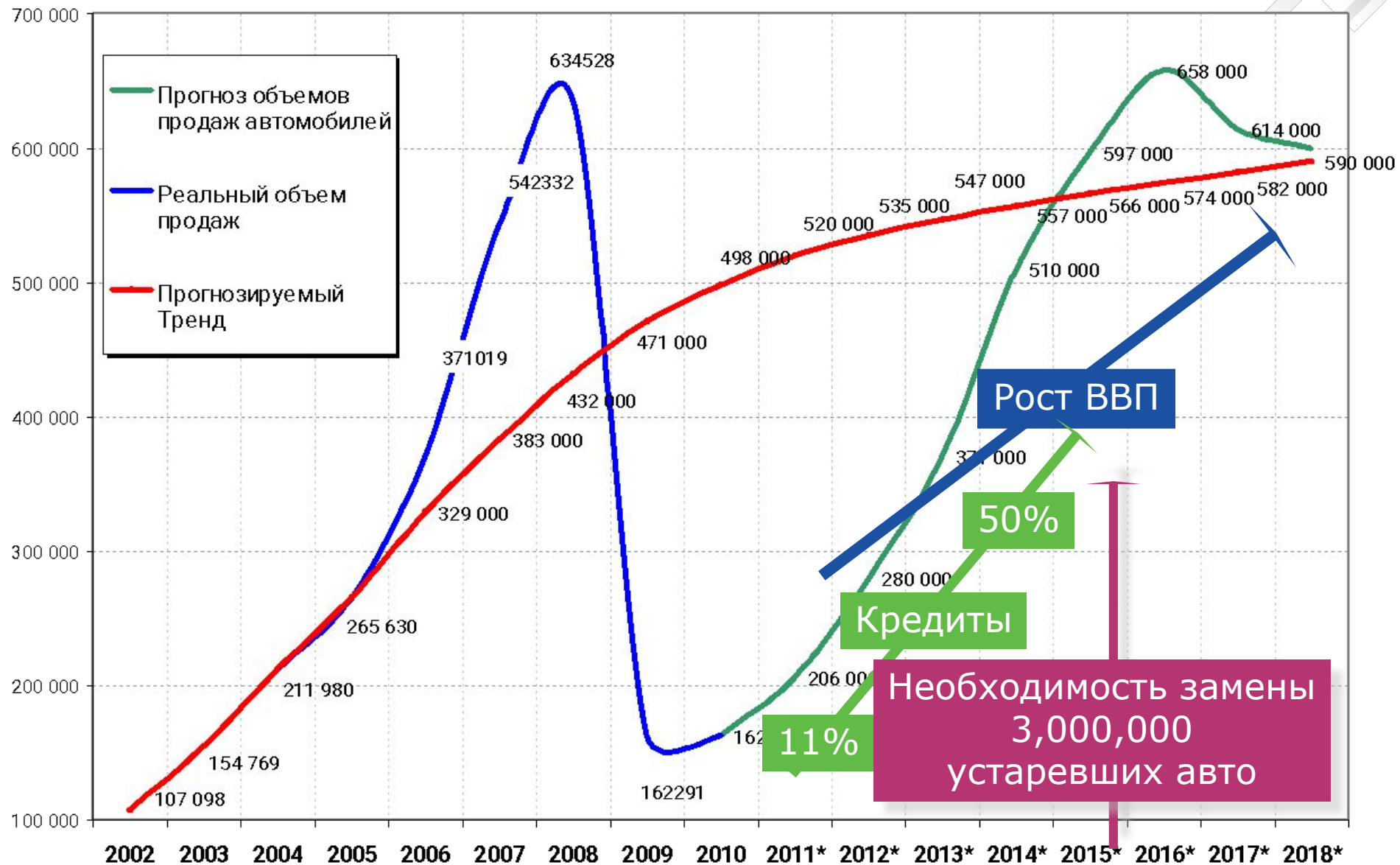


Рост ВВП

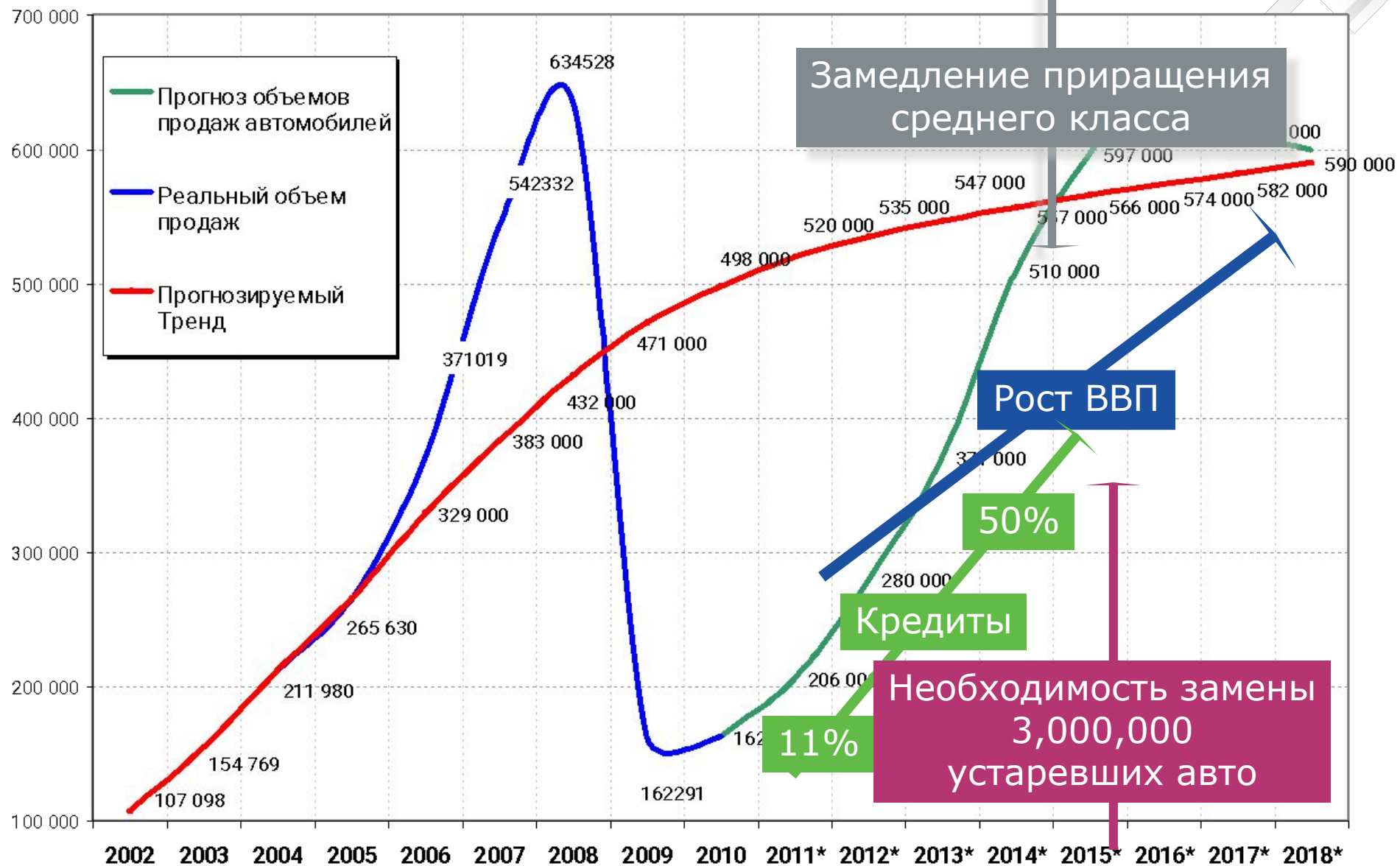
Чего ждать?



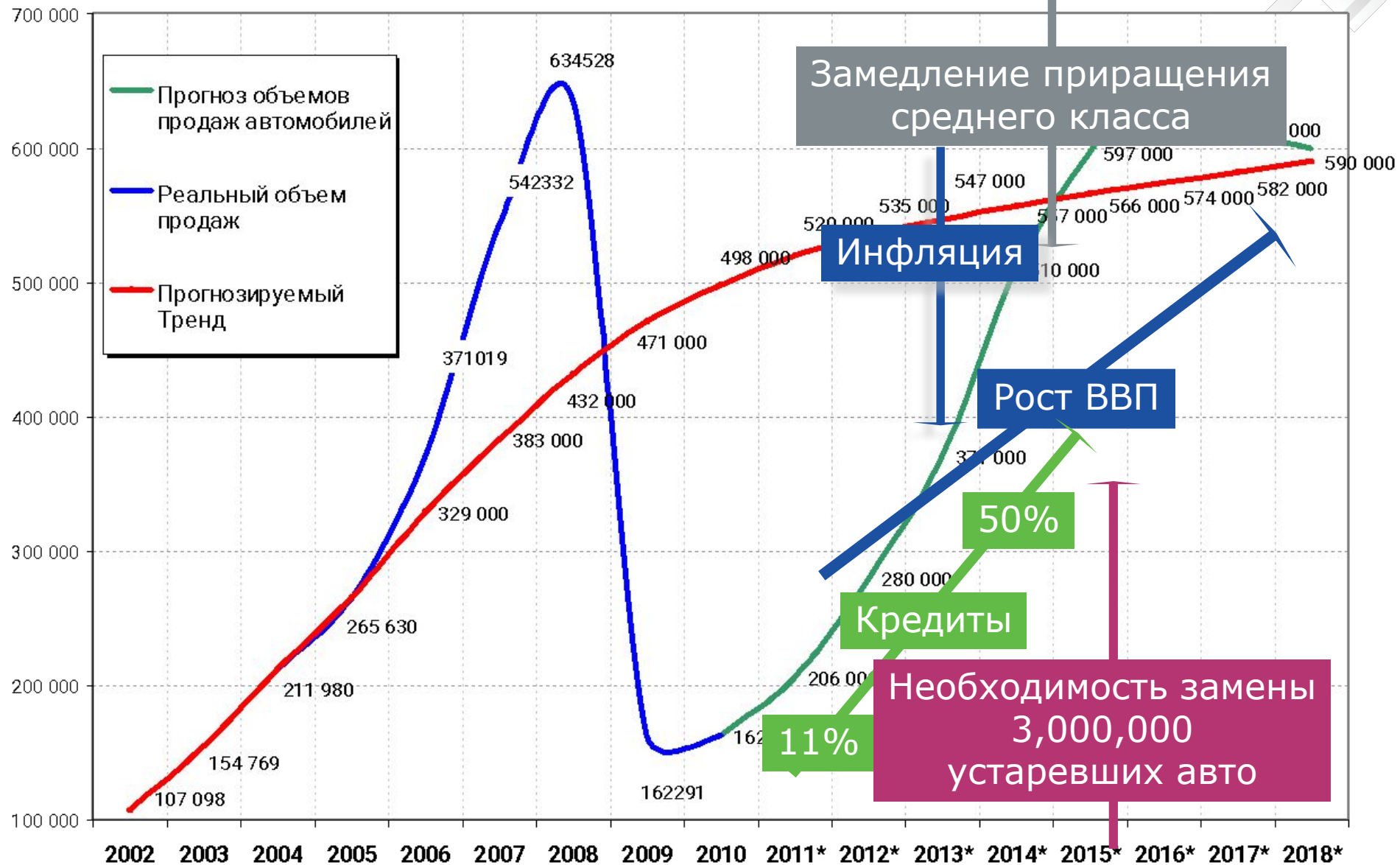
Чего ждать?



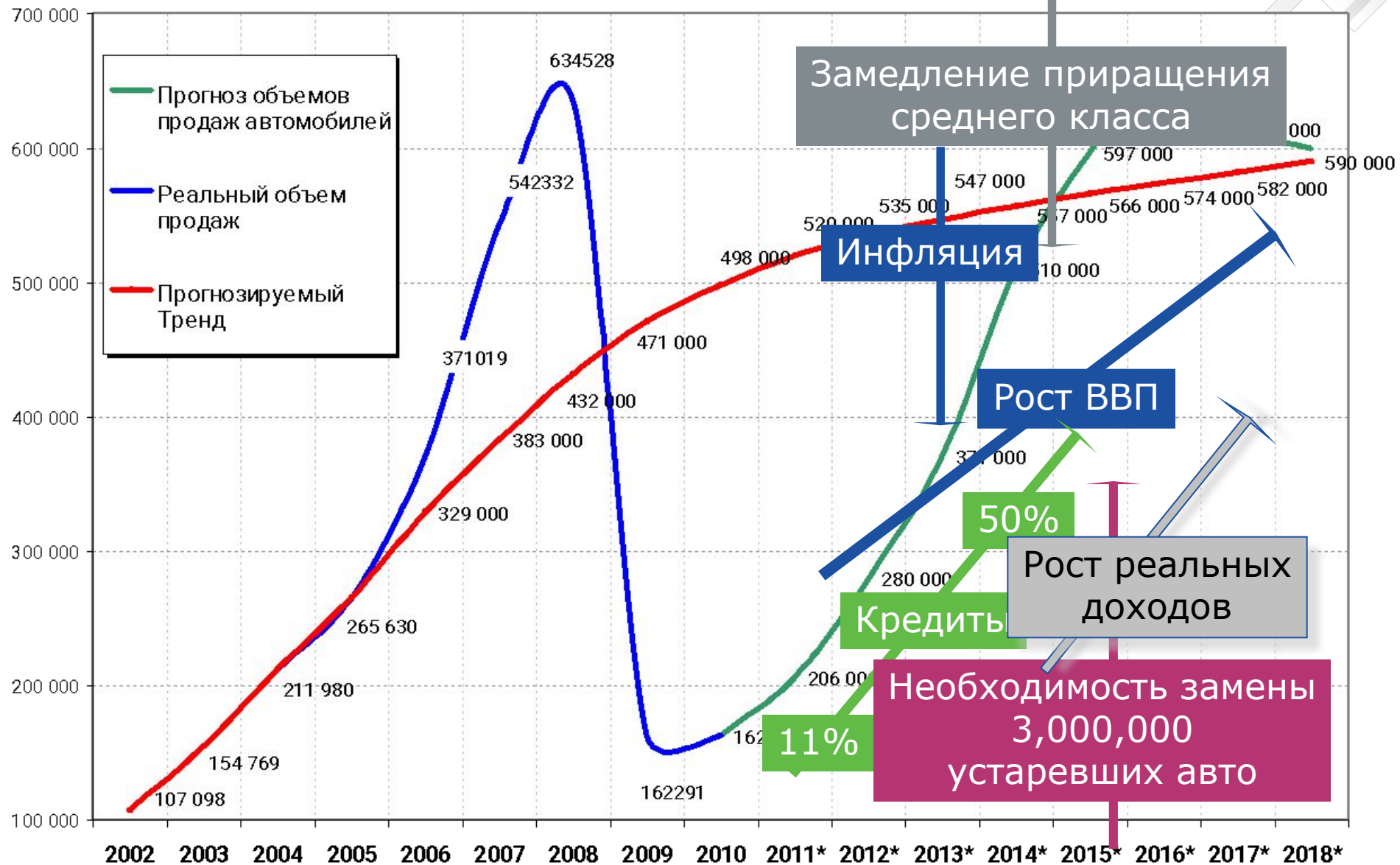
Чего ждать?



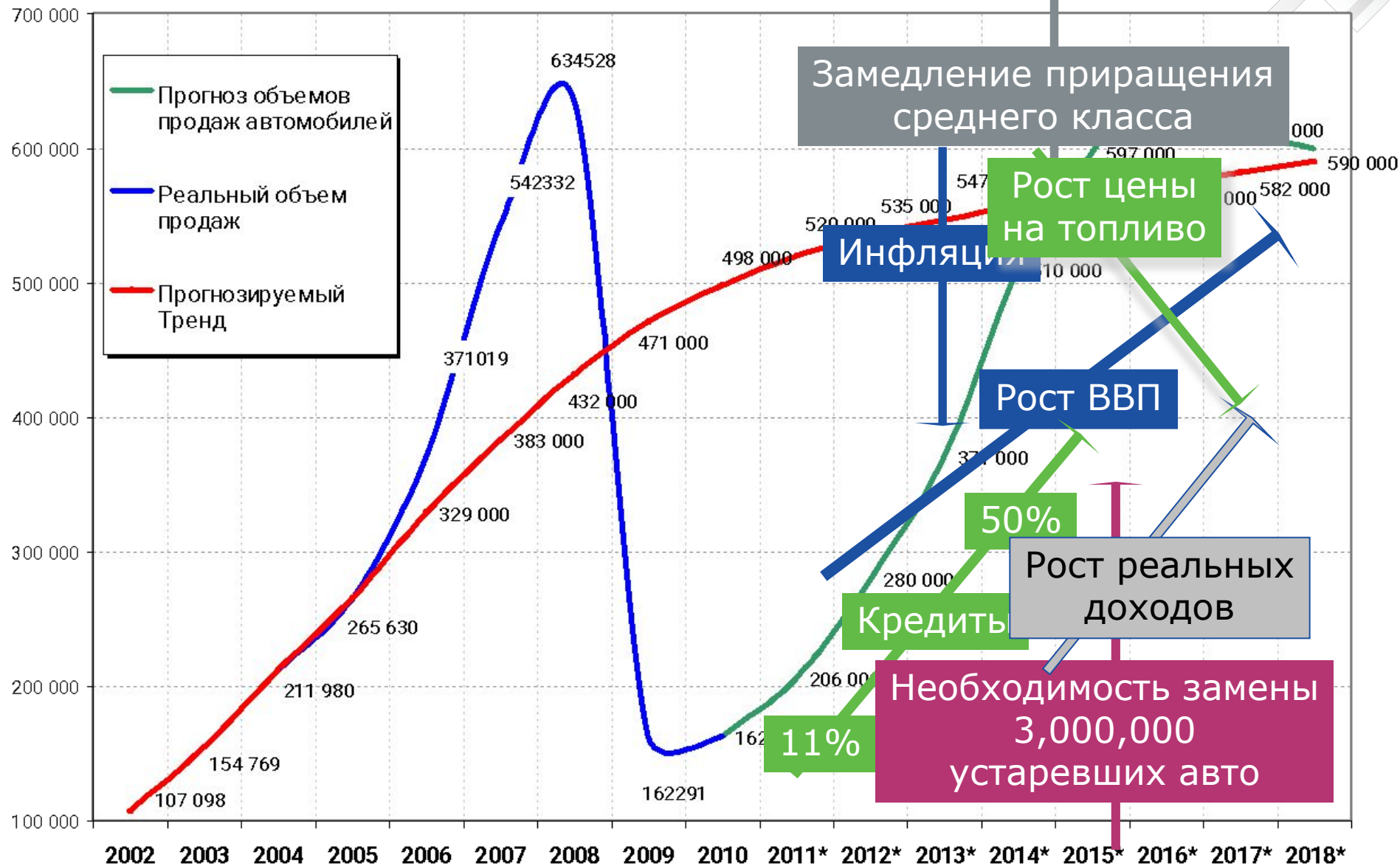
Чего ждать?



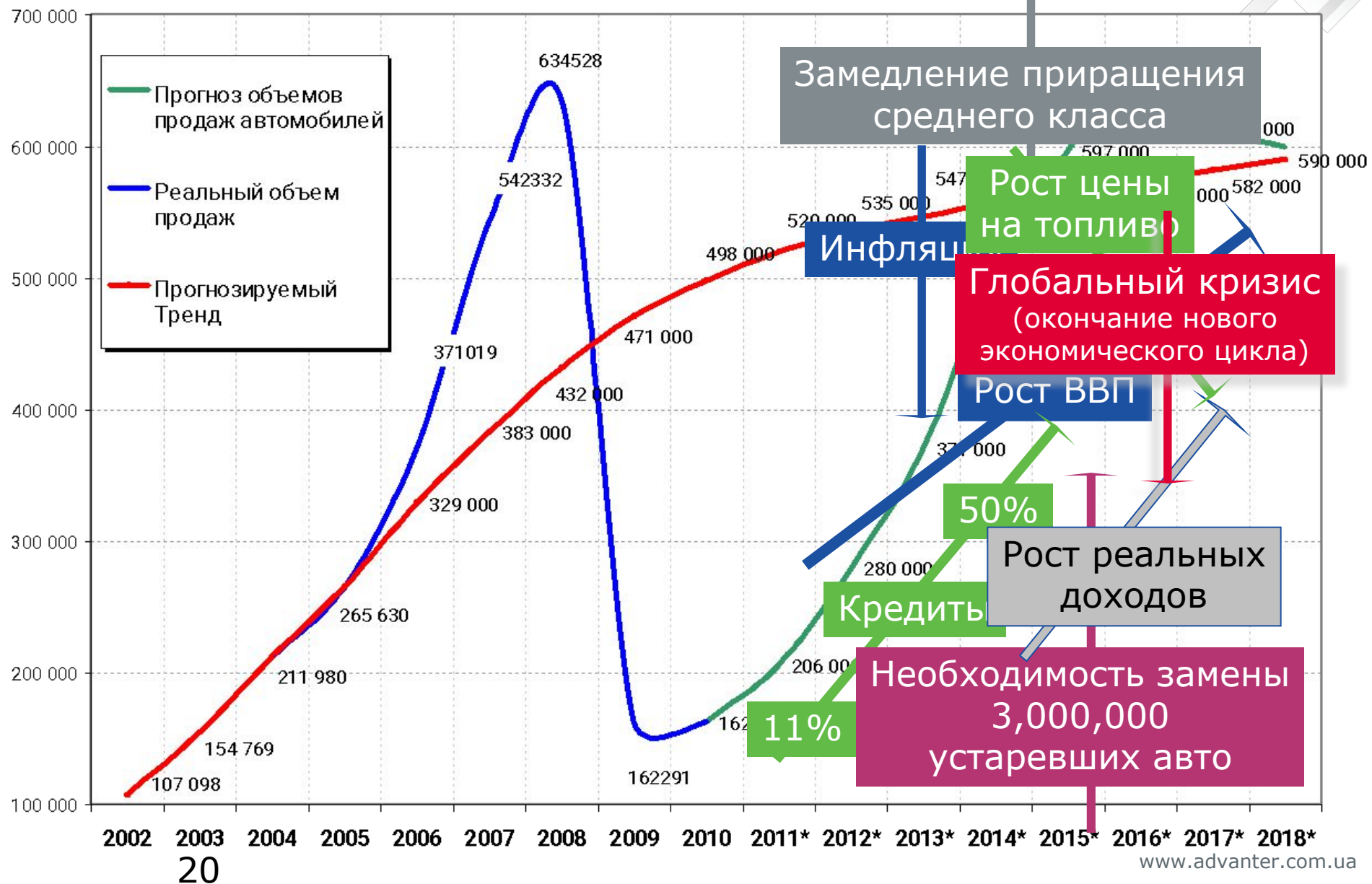
Чего ждать?



Чего ждать?



Чего ждать?



Чего ждать?



«Синдром Франкенштейна»: мы слишком полагаемся на цифры, порой не отдавая себе отчёт, что за ними стоит

Чего ждать?

Перспектива 2012 – 2015 года:

1. Развитие рынка

- Не считать продажи прошлых периодов, а формировать продажи будущих периодов
- Объединяться, чтобы делить **500,000** в год

2. Переход к рефлексивному управлению

- Управлять (проактивно), а не встраиваться (реактивно)
- Расширять рамку представления о рынке

2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011* 2012* 2013* 2014* 2015* 2016* 2017* 2018*

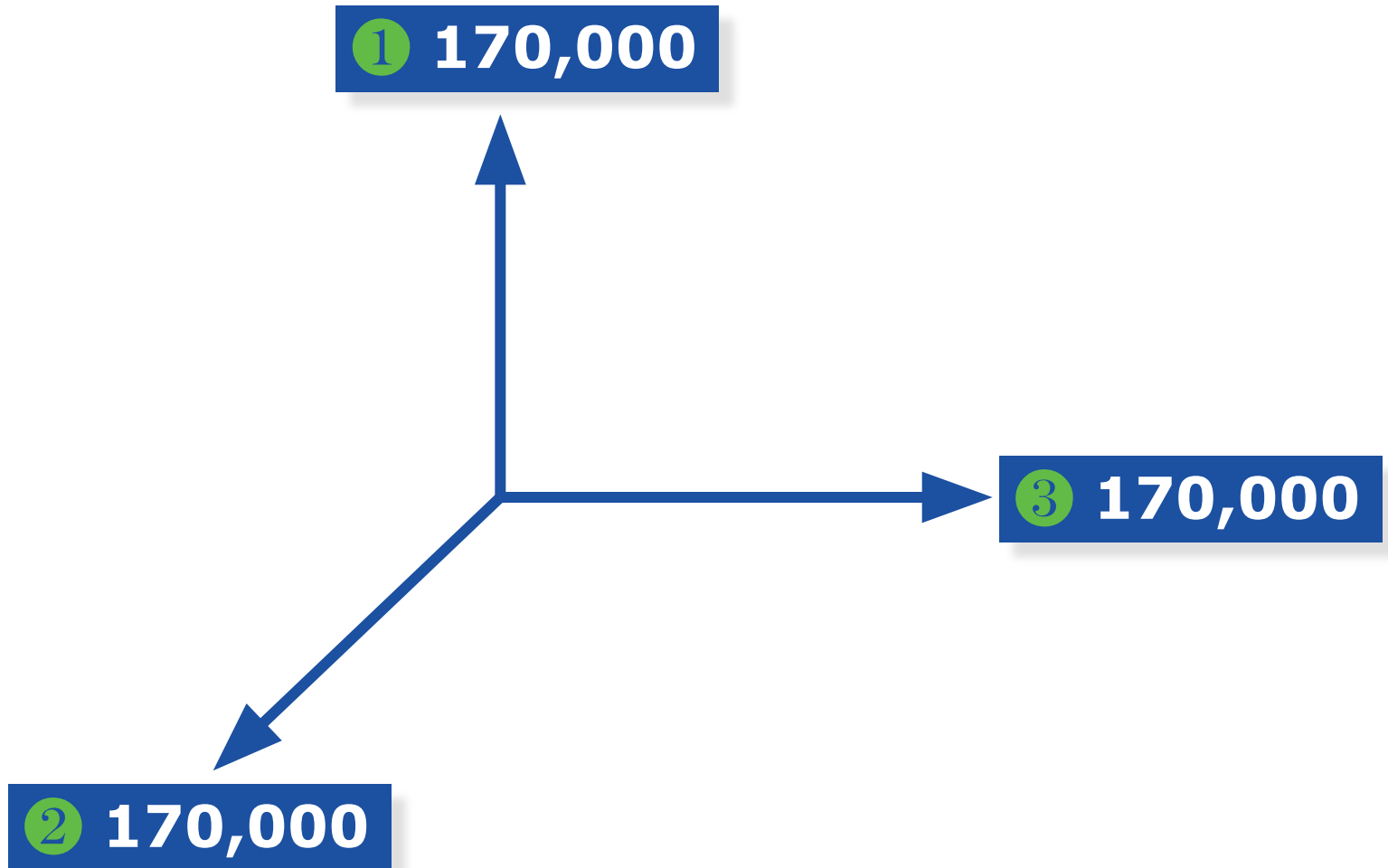
Можно сориентироваться на три числа:

170,000

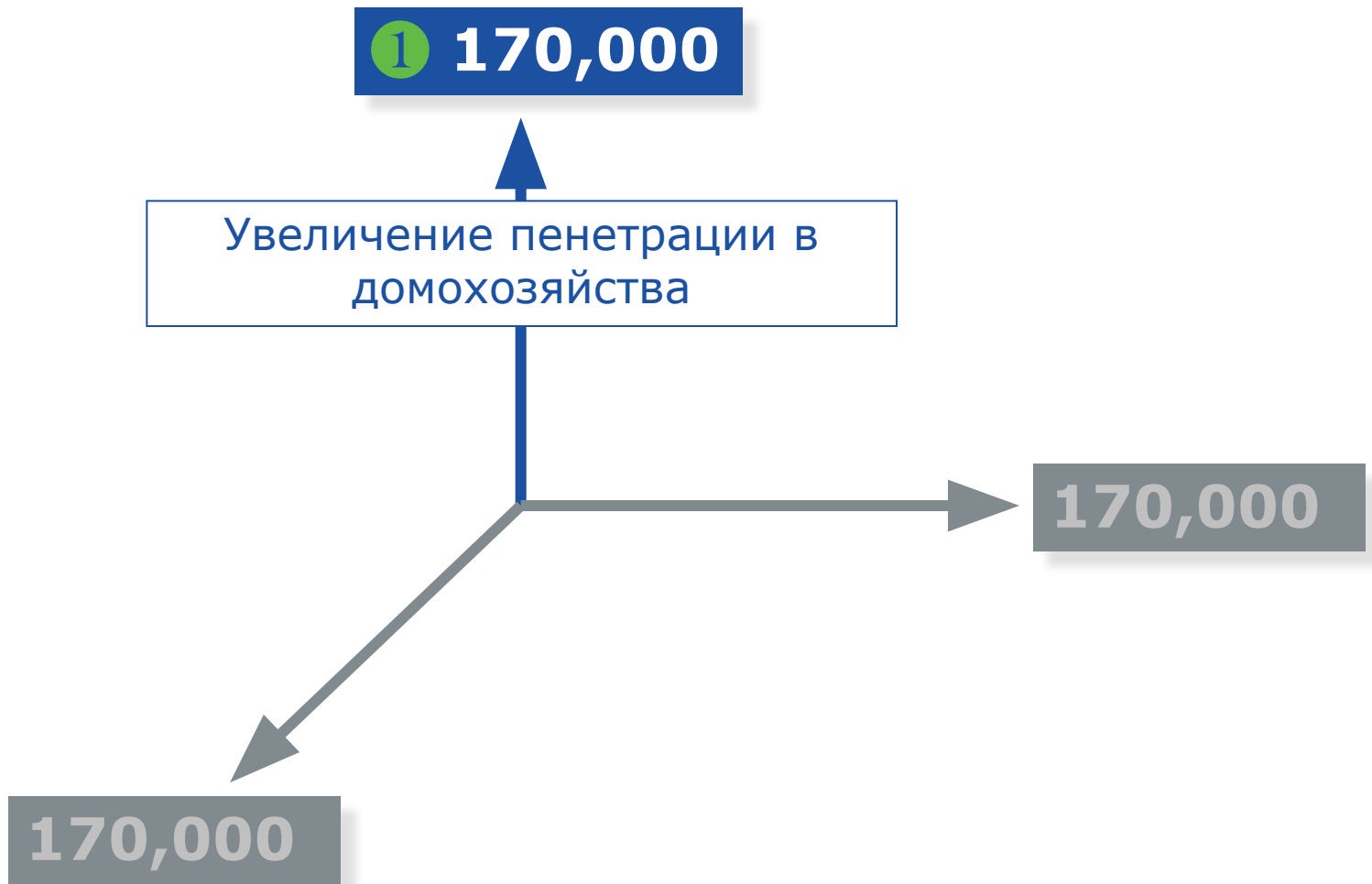
170,000

170,000

Экономически и рыночно оправданный потенциал продаж новых авто в год



1-ый вектор



Увеличение пенетрации в домохозяйства

1 170,000

30%
ДОМОХОЗЯЙСТВ
ИМЕЮТ АВТО

Россия: 37% (2010)
22% (2005)
USA: 95%



≈17 млн.
ДОМОХОЗЯЙСТВ
в Украине

+1% / ГОД

Кредитование – мнимое ускорение перехода

2-ой вектор



Цикл обновления авто:
«предыдущий новый на новый» («1-ые руки»)

2 170,000

7 лет

средневзвешенный
возраст продаваемого на
вторичном рынке авто

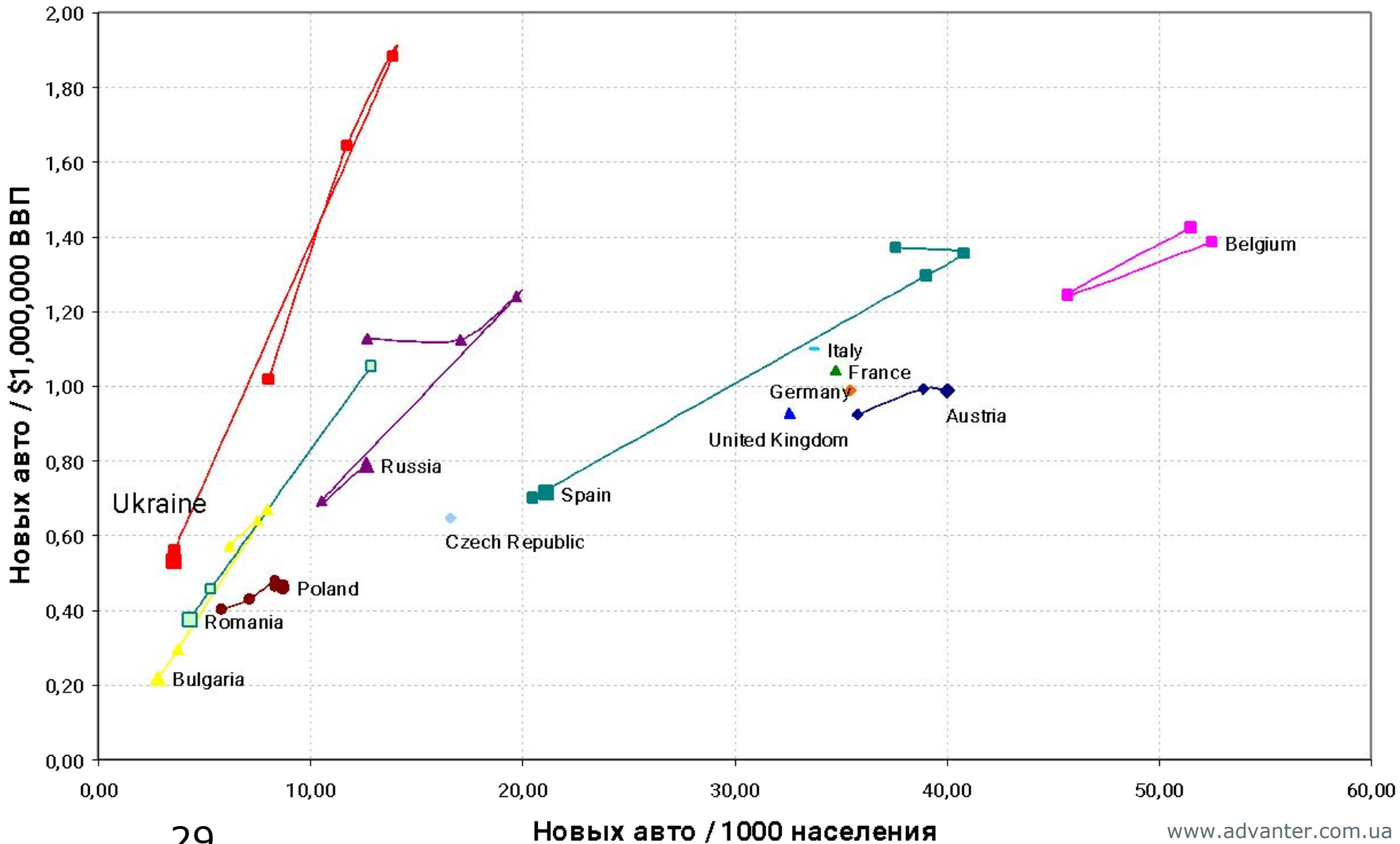
5 лет

цикл обновления
возраст продаваемого на
вторичном рынке авто,
купленного на первичном
рынке

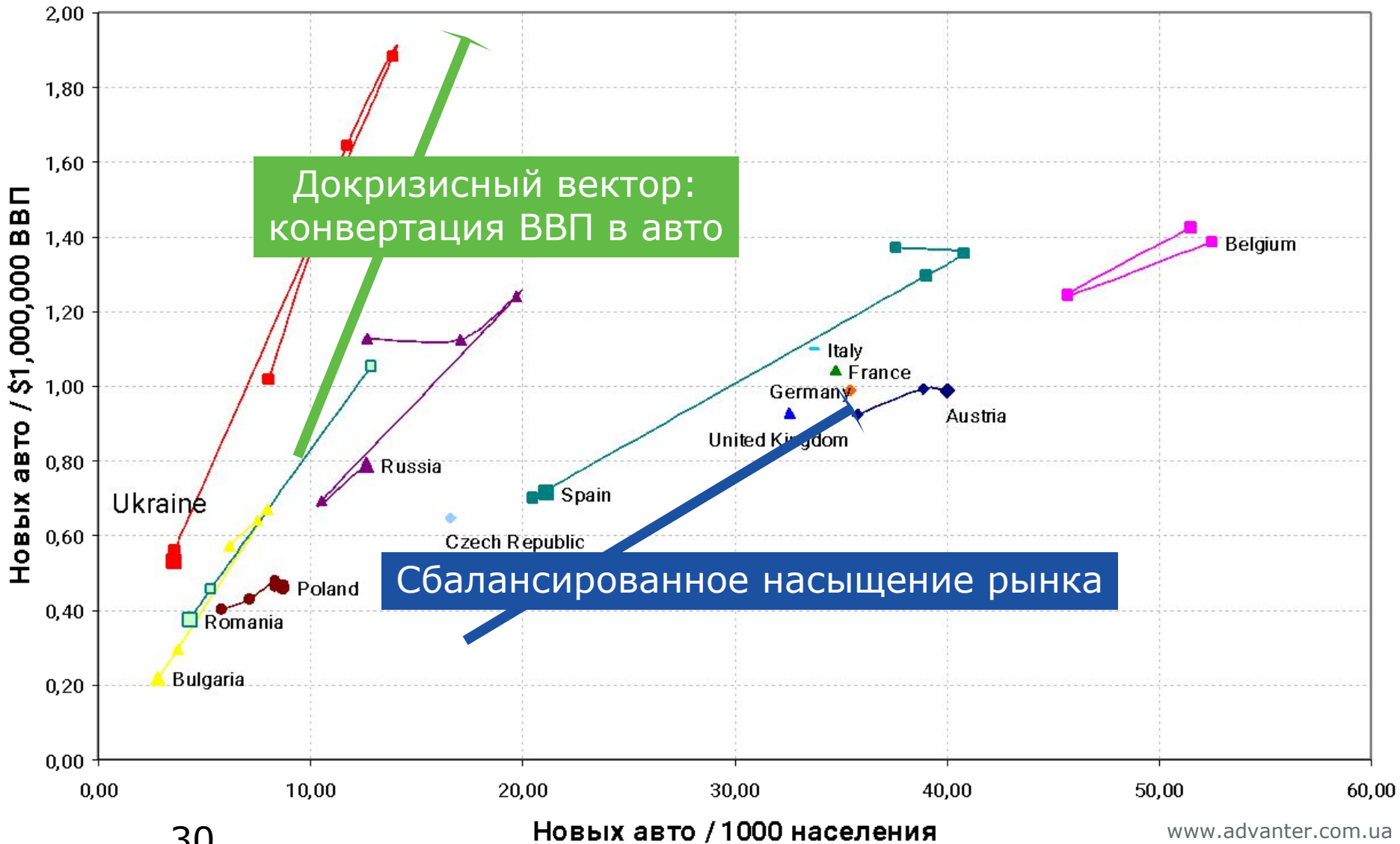
Европа: 3 года

Кризис удлинил на **2,5** года цикл для
текущих владельцев новых авто в
Украине

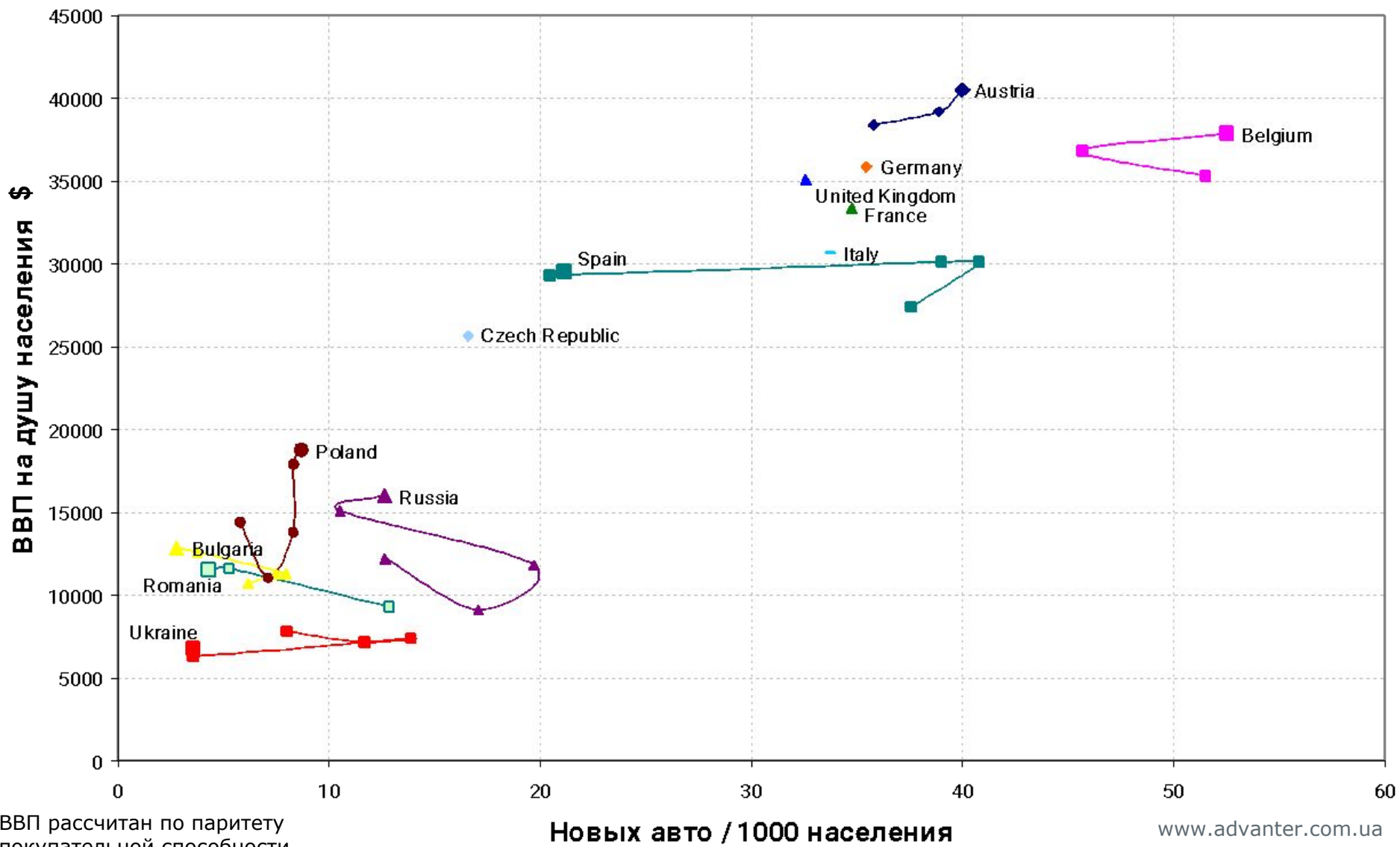
«Движущие силы» рынка (динамика: 2005 – 2010)



«Движущие силы» рынка

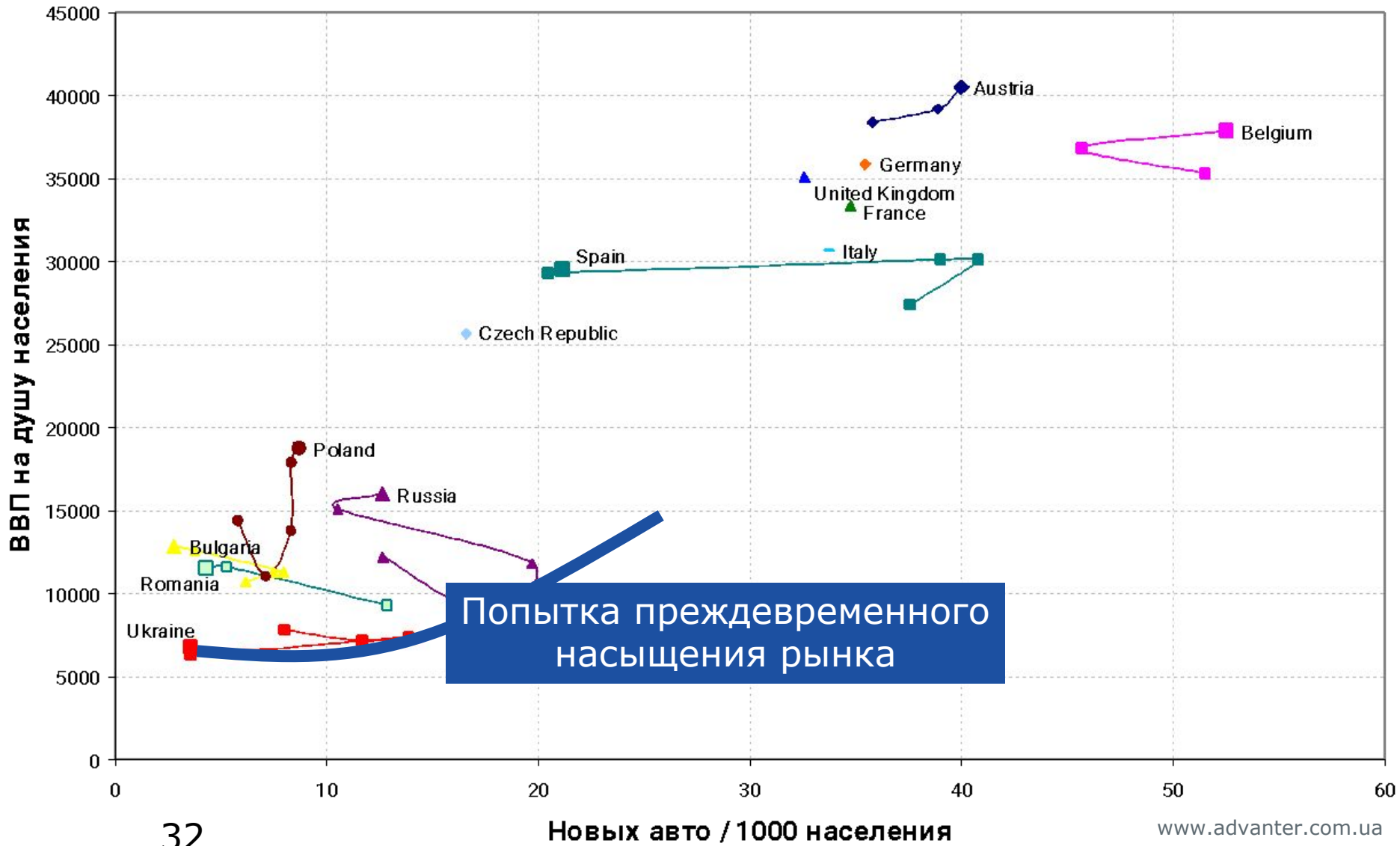


«Движущие силы» рынка – 2 (динамика: 2005 – 2010)

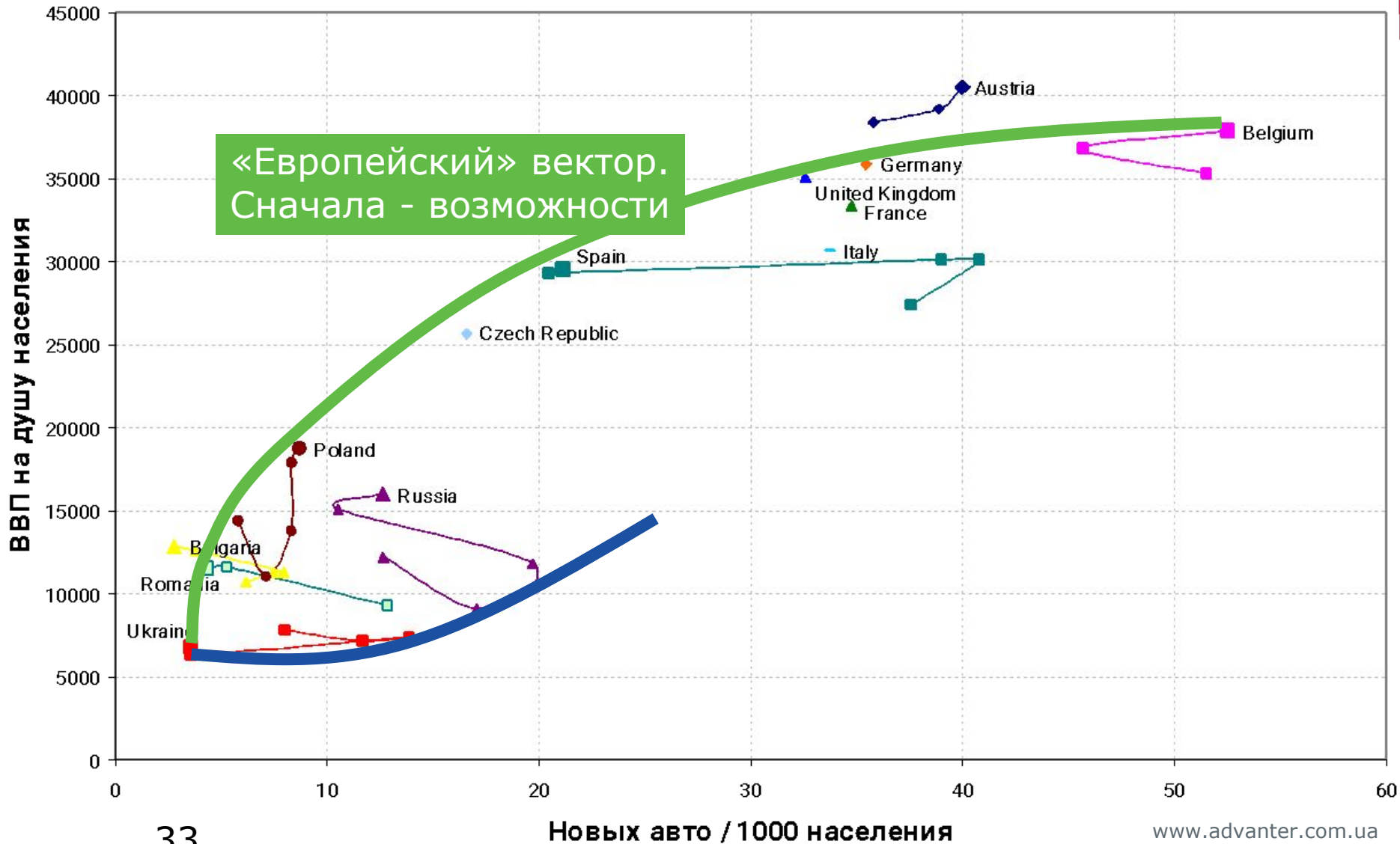


ВВП рассчитан по паритету покупательной способности

«Движущие силы» рынка -2



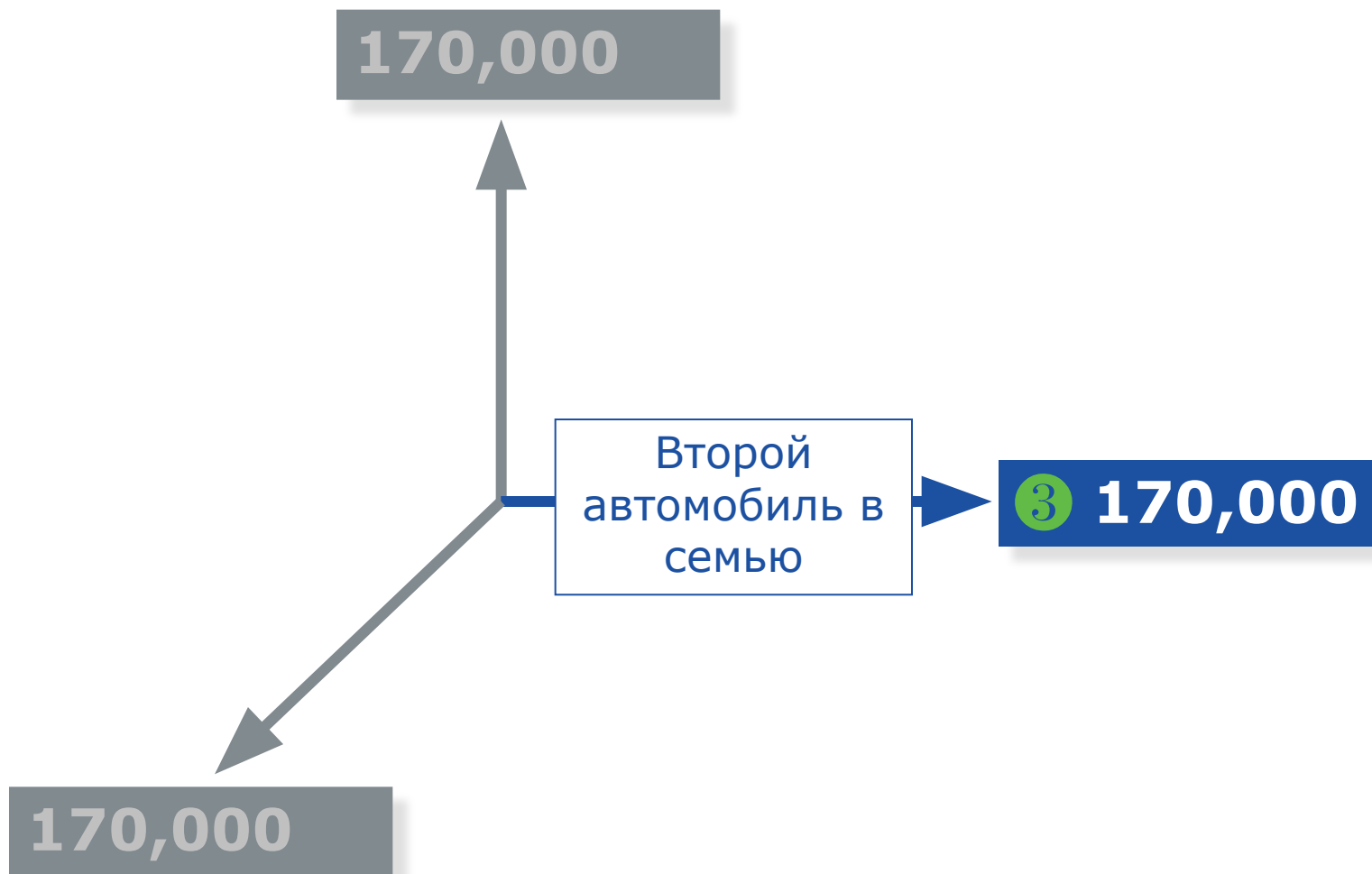
«Движущие силы» рынка -2



«Движущие силы» рынка -2



3-ий вектор



Второй автомобиль в семью

3 170,000

Авто на домохозяйство

Украина: 1,06

Европа: 1,5

USA: 2,28

**2% домохозяйств
имеют
2 и более авто**

Россия: 4%
(2010)
1% (2005)
USA: 57%



+1% / ГОД
Увеличение доли домохозяйств с 2 авто

ЖЕНЩИНА ЗА РУЛЕМ



как звезда:
все ее видят
она - никого

©WWW.ROYBERG.COM



«Женщина за рулем – аккуратный водитель»



**3,500,000 авто
за 10 лет**

ИТОГ

Кризис прошел – возобновляется первичное насыщение рынка.

Три основных вектора роста ёмкости рынка:

- Проникновение в домохозяйства
 - +1% домохозяйств ежегодно соответственно прогнозам роста реальных доходов
- Ускорение цикла обновлений авто
 - Сокращение цикла с 5 лет до 4 лет
- Повышение интенсивности покупок – вторые авто в семью
 - +0,5% домохозяйств ежегодно

Возврат к показателю 500,000 – не столько и не только результат роста макроэкономических показателей, сколько результат консолидированных усилий операторов рынка.

С благодарностью
медиагруппе «Автоцентр»
за приглашение и
за консолидацию рынка



Спасибо за внимание!

Полный текст презентации и аналитика:
info@advanter.com.ua



**Advanter
Group**

тел./факс: +380 44 383-00-41
info@advanter.com.ua
www.advanter.com.ua

