



Олег Дивацук

- Trade-in как инструмент повышения конкурентоспособности автомобильной компании





Главные игроки рынка used cars в мире

- Vehicle Manufacturers(автопроизводители)
- Franchised Automobile Dealers(официальные дилеры)
- Independent Automobile Dealers(независимые дилеры)
- Wholesalers(авторынки)
- Fleet Operators(управляющие корпоративными парками)
- Rental Car Companies(автопрокат)
- Leasing Organizations(лизинг)
- Banks and Financial Institutions(банки и страховые компании)
- Auto Reconditioning, Appraising, Titling Organizations(разборки)



Украина



Население:
45 миллионов

Продажи через
авторынки – 15%

Продажи через Интернет >45%

Trade-in – 4-5%

Данные Види Групп



Факторы, влияющие на рынок в 2009 году

- Неопределенность законодательной и налоговой базы
- Резкая девальвация гривни, и соответственно, рост цен импортированных автомобилей
- Рост себестоимости автомобилей из-за сокращения объемов производства
- Падение платежеспособного спроса из-за общего плохого состояния экономики
- Ограничение НБУ на возврат депозитов



Что нового?

- Компания "Автологистика" (№1 по перевозке авто) открыла 28 февраля интернет-аукцион по продаже б/у машин
- "Ви Ди Авто Маркет" – к концу 2009 года продать 500 шт
- Создание ассоциации продавцов авто с пробегом
- Создание социального портала корпорации АИС
- Центр автомобилей с пробегом "Илта"
- Стартовал проект "Парк Драйв"





Рынок trade-in: официальные дилеры

Trade-in, комиссионные и предыдущих модельных годов									
Фирма		Предложение		Продано за 2007 год					
Легковые автомобили									
АД Украина Mercedes		35 авто		170					
АВТ Бавария		13 авто							
Виннер Автомотив		10-15 авто							
Атлант М Лепсе		5 авто							
Атлант М Набережная		10-15 авто							
Автосоюз		5-10 авто							
Бритиш Моторс		15 авто							
UA Holding		30 авто							
Джерман Моторз		2-3 авто							
Ауди Центр Киев Юг		5 авто							
VIPOS		20-30 авто							
АИС		5-10 авто							
Николь Моторз		1-3 авто							
Автострада		10 авто							
Автосаммит		10 авто		130					
Тойота Украина		5-10 авто							
Автоцентр Голосеевский		нет данных							
ИТН		нет данных	8,05E + 10						
Автохаус Кий		3-5 авто							
Автоград		нет данных							
ОЛ-Сервис SIXT		нет данных							
Автопарк Люкс, GW(Днепр)		400							
Европа авто		1-3 авто							
Италмоторс Украина		10 авто							



Сегодняшний день

- Количество открывающихся площадок по trade-шт=количеству желающих работать “серых” дилеров
- Канал коммуникации №1=Интернет
- Канал коммуникации №2=АиЦ, Автобазар
- При этом авторынок – устойчивый канал продаж
- Принятие закона по trade-in под вопросом
- Нет базы по оценке б/у авто(украинская рулетка путем итерации т.к. “Бюллетень автотовароведа” не устраивает многих дилеров)
- Buy-back работает только у лизинговых компаний
- Отсутствие кредитования в этом сегменте
- Нет страхования в этом сегменте
- Нет системной гарантии на авто с пробегом
- А Вы ставите дооборудование на авто с пробегом?



Самый продаваемый авто с пробегом в Украине???





Оптимальная финансовая модель автодилерского центра в условиях кризиса

- Стратегические аспекты:
 - Корректировка стратегии в соответствии с изменениями рынка;
 - Оптимизация синергии между брендами;
 - Внедрение стратегии trade-in;
 - Оптимизация стратегии корпоративных продаж;
 - Расширение сервисных услуг и услуг послепродажного обслуживания.
- Финансовые аспекты:
 - Улучшения оборотного капитала;
 - Реструктурирование взаимоотношений с поставщиками
и с корпоративными покупателями;
 - Оптимизация денежных потоков;
 - Реструктуризация долгов.



Сбалансированный портфель дилера



Минимум 2 бренда в каждом сегменте



Идеальный дилерский холдинг



Склад новых авто:

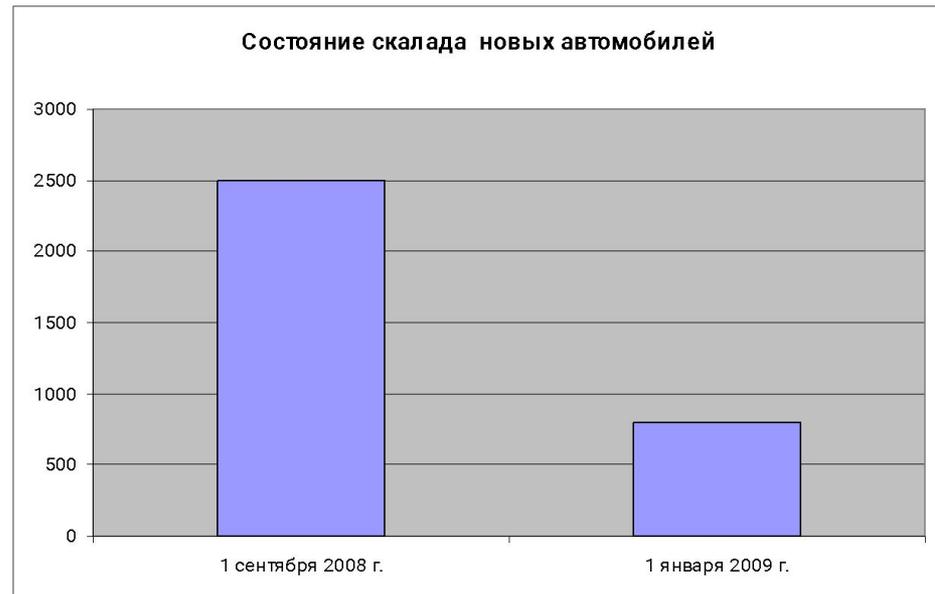
1. массированная рекламная кампания
2. изменение политики в области заказов автомобилей.

Склад б/у авто:

1. Распродажа части склада по себестоимости
2. отказ от скупки б/у автомобилей
3. ужесточение требований при приеме в trade in

Склад запчастей и комплектующих:

1. ранжирование на основе критериев «стоимость/оборачиваемость»
2. оптимизация складов на основе полученной матрицы.



Оптимизация склада новых автомобилей + сокращение склада автомобилей с пробегом + оптимизация склада запасных частей = высвобождение 23 млн долл.



Работы с поддержанными автомобилями – условие выживания

- ❖ Обострение конкуренции на рынке новых автомобилей
- ❖ Снижение маржи на новые автомобили
- ❖ Двойная выгодность
- ❖ Дополнительная загрузка СТО
(предпродажная подготовка и дальнейшее обслуживание)
- ❖ Стимулирование продаж новых автомобилей



← **TRADE IN – поддержка продаж и одна из финансовых услуг Отдела продаж новых автомобилей**
необходимые условия →

- привлечение финансов
 - рекламные компании
 - мотивация персонала
 - бюджетирование



Способы оценки эффективности работы отделов продаж(в т.ч. и автомобилей с пробегом)

- Количество проданных автомобилей
- Количество сделок TRADE IN
- Прибыль



Оценка эффективности работы отделов автомобилей с пробегом

- Количество сделок по обмену автомобилей профильного бренда на профильный бренд (повторные продажи)
- Количество сделок по обмену автомобилей непрофильного бренда на профильный бренд (привлечение новых клиентов)
- Количество сделок по обмену автомобилей в общем объеме продаж новых автомобилей



Услуги по Trade-in

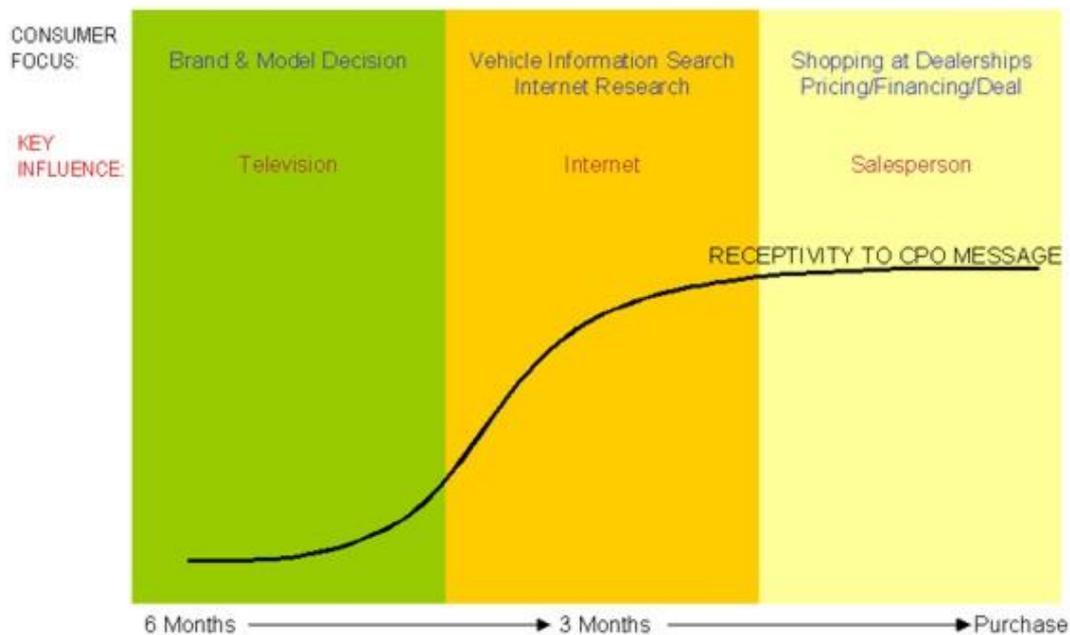
- Комиссия
- Выкуп
- Дистанционная продажа
- Прием авто у корпоративных клиентов
- Аксессуары и тюнинг для авто с пробегом
- Диагностика
- Ремонт
- Кредит+страховка



Реклама



Consumer Receptivity to CPO in Purchase Process

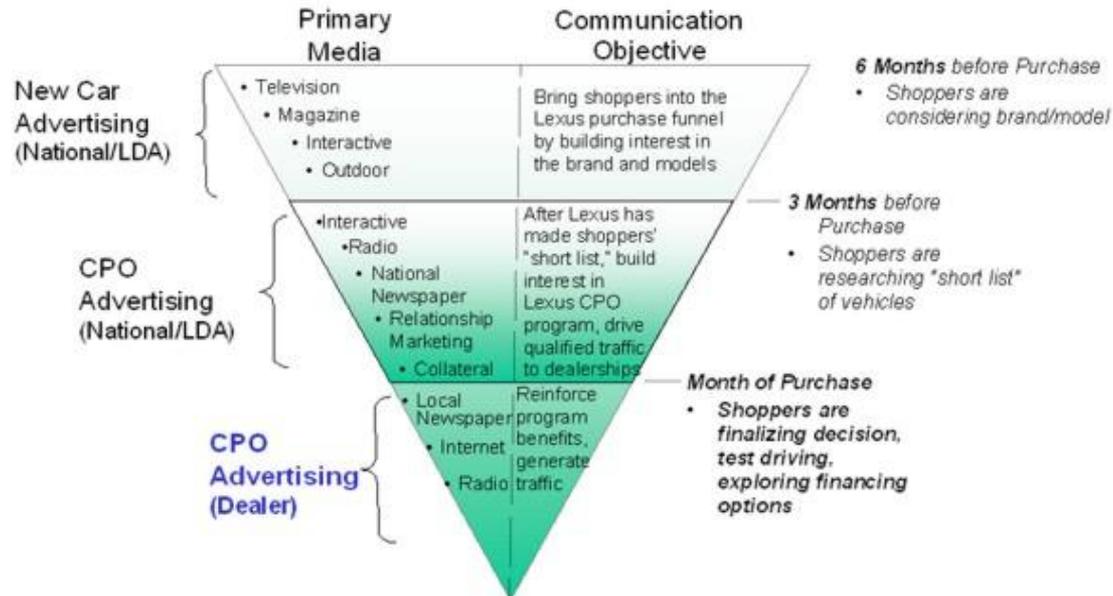




Реклама

Role of Communication In Lexus CPO Customer Purchase Funnel

New car advertising will bring shoppers into the Lexus funnel;
the CPO message will catch them when and where they're most receptive





15% площади информации о рекламодателе - логотип, адрес, телефоны, e-mail

85% - фотообъявления с информацией о конкретном предмете продажи (модель, год выпуска, пробег, цвет, стоимость и прочее)



НЕЗАВИСИМОСТЬ®
ГРУППА КОМПАНИЙ



Авто Ганза®
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР

<p>Passat Comfortline 2009 г.в., 1.8 л., 180 л.с., ESP, SRS (6), кондиционер, ABS, обдув сид. и подогрев сиденья, кожаный салон, центр. замок, 2-зонный климат, аудиосистема с CD/MP3, подушки безопасности, защита картера и днища, усилитель руля, металл.</p> <p>840 743 руб.*</p>		<p>Passat Highline 2008 г.в., 1.8 л., 160 л.с., АКП "Титаник", ESP, SRS (6), кондиционер, обдув сид. и подогрев сиденья, кожаный салон, ABS, центр. замок, 2-зонный климат, аудиосистема с CD/MP3, подушки безопасности, защита картера и днища, усилитель руля, металл.</p> <p>965 989 руб.*</p>	
<p>Passat Trendline 2009 г.в., 1.8 л., 162 л.с., ESP, SRS (6), центр. замок с ДУ, электростеклоподъемники, обдув сид. и подогрев сиденья, кожаный салон, ABS, 2-зонный климат, аудиосистема с CD/MP3, защита картера и днища, усилитель руля, металл.</p> <p>686 607 руб.*</p>		<p>Tiguan Track&Field 2009 г.в., 1.8 л., 150 л.с., АКП, ABS, ESP, центр. замок, 2-зонный климат, аудиосистема с CD/MP3, защита картера и днища, усилитель руля, металл.</p> <p>1 025 740 руб.*</p>	
<p>Touareg V6TDI 2006 г.в., турбодизель, 3.0 л., 225 л.с., АКП "Титаник", ESP, SRS (6), кондиционер, обдув сид. и подогрев сиденья, кожаный салон, ABS, 2-зонный климат, аудиосистема с CD/MP3, защита картера и днища, усилитель руля, металл.</p> <p>1 947 957 руб.*</p>		<p>Passat B6 21.2 АКПП, 2006г.в., пробег 43000 км., серебро, ABS, ESP, салон кожаный, кондиционер, обдув сид. и подогрев сиденья, кожаный салон, ABS, обдув сид. и подогрев сиденья, ABS, 2-зонный климат, аудиосистема с CD/MP3, защита картера и днища, усилитель руля, металл.</p> <p>779 000 руб.*</p>	
<p>Touareg 2006 г.в., турбодизель, пробег 115000 км., 3.0 л. с. 4.2 АКПП, салон кожаный, полный привод, ESP, ABS, SRS, датчик скорости, кондиционер, аудиосистема с CD/MP3, защита картера и днища, усилитель руля, металл.</p> <p>950 000 руб.*</p>		<p>Sharan 21.4 АКПП, МКПП, 2006 г.в., пробег 8000 км., серебро, ABS, ESP, кондиционер, аудиосистема с CD/MP3, обдув сид. и подогрев сиденья, кожаный салон, ABS, обдув сид. и подогрев сиденья, ABS, 2-зонный климат, аудиосистема с CD/MP3, защита картера и днища, усилитель руля, металл.</p> <p>914 000 руб.*</p>	
<p>T5 Multivan 2.5 МКПП турбо дизель, 2004 г.в., 165 000 км., цвет черный, черная крыша, цвет салона серый велюр.</p> <p>960 000 руб.*</p>		<p>Jetta Trendline 2006 г.в., 1.8 л., 160 л.с., АКП "Титаник", ABS, SRS (6), кондиционер, аудиосистема с CD/MP3, аудиосистема с CD/MP3, 2-зонный климат, защита картера и днища, усилитель руля, металл.</p> <p>666 270 руб.*</p>	
<p>Touareg 5.0 V6 АКПП турбо дизель, 2004 г.в., 122000 км., цвет черный, черная крыша, цвет салона кожаный.</p> <p>1 450 000 руб.*</p>		<p>Passat B6 1.8 МКПП, 2003 г.в., пробег 65000 км., синий, ABS, ESP, кондиционер, аудиосистема с CD/MP3, обдув сид. и подогрев сиденья, ABS, 2-зонный климат, аудиосистема с CD/MP3, защита картера и днища, усилитель руля, металл.</p> <p>628 000 руб.*</p>	

Москва, Энтузиастов ш., 27 а, тел.: (495) 787-55-88, факс: (495) 783-93-88

Каширское ш., 61, корп. 3А, АТЦ "Москва", тел.: (495) 787-55-88

Марксистская, 34, тел.: (495) 787-55-88

www.autohansa.ru

Мы работаем с 8:00 до 22:00

Сервисный центр 24 часа

Кредит**, лизинг**, трейд-ин

Широкий выбор оригинальных запчастей и аксессуаров

Ежедневный тест-драйв

* Цена указана на момент 28 сентября 2009 года
** Платить и оформлять кредит, лизинг



Риски продавцов used cars

- **Основные подходы к управлению рисками:**
 - Проведение превентивных мероприятий
 - Лимитирование стоимости автомобилей
 - Диверсификация продавцов, марок и моделей автомобилей
 - Резервирование
- **Риски**
 - Технические
 - Криминалистические
 - Ликвидности
 - Стоимостные



Технические риски used cars

- Технические риски – это риски, связанные с ненадлежащим техническим состоянием автомобиля, вызывающем существенные расходы на устранение технических неисправностей.
- **Мероприятия по снижению технических рисков:**
 - Экспертиза кузова автомобиля;
 - Экспертиза двигателя автомобиля;
 - Экспертиза ходовой части;
 - Компьютерная диагностика систем.





Криминалистические риски used cars

- Криминалистические риски – это риски, связанные с невозможностью регистрации и дальнейшей эксплуатации автомобиля по причине розыска автомобиля или внесения изменений в номера узлов и агрегатов автомобиля

Мероприятия по снижению криминалистических рисков:

- проверка подлинности паспорта транспортного средства
- исследование маркировочных обозначений автомобилей и выявление изменений маркировки
- проверка идентификационного номера автомобиля по БД
- проверка автомобиля по базам ГАИ и таможни



Стоимостные риски used cars

- Стоимостные риски – это риски, связанные с неправильной оценкой стоимости залога и потерями в случае невозможности покрытия задолженности по кредиту через реализацию залога
- **Мероприятия по снижению рисков, связанных с неправильной оценкой:**
- Получение информации об оценке стоимости автомобиля из нескольких источников:
 - оценка автомобиля при проведении технической экспертизы;
 - оценка автомобиля по открытым источникам Auto1.ua итд;
 - оценка автомобиля по бюллетню товароведа;
 - оценка автомобиля андеррайтерами страховых компаний



Риски ликвидности used cars

- Риски ликвидности – это риски, связанные с невозможностью реализации автомобиля в качестве залога в разумные сроки по необходимой цене.

Мероприятия по снижению рисков

- Индивидуальный андеррайтинг по следующим категориям автомобилей:
- автомобили с ограниченным спросом на рынке;
- автомобили старше 10 лет;
- автомобили с выработанным техническим ресурсом;
- спортивные и раритетные автомобили;
- автомобили выполненные в дорогой индивидуальной комплектации.



Бестселлеры 2006=кандидаты на смену в 2009-2010 годах



Successful new model launches in all key segments - 2006

	Toyota	Lexus	Mercedes	BMW/MINI	Audi	VW	Subaru	Mazda
CAT A				MINI				
CAT B	Yaris			3 Coupe	Audi TT	Eos		
CAT C			S Class	Z4 Coupe	Jetta			
CAT D	Avensis	GS Hybrid	E Class		Passat	Liberty GT	MX-5 RHT	
CAT E	Camry		LS460		Golf R32			
MPV	Previa	Aurion	IS250		Caddy Life	Liberty Outback	Mazda 8	
SUV	Rav 4	RX350	RX400h	GL	Q7			
CV	Hilux					Kombi Beach	Tribeca	



Перспективы

• Что делать?

1. Не ждать Закона, но активно его лоббировать!!!!
2. Активно оккупировать авторынок и прочие свободные площадки под салоны “второй линии”
3. Продавать авто профильных брэндов. Начните с самых востребованных автомобилей.
4. Наведите справки по поводу программ сертифицированного авто Вашего брэнда
5. С каждого автомобиля нужно отчислять деньги в гарантийный фонд
6. Нужны новые форматы рекламы для украинского потребителя – спецусловия в журнале “Авто и Цены”
7. Принимать автомобили нужно по стандартам лизинговых компаний
8. Делитесь опытом с коллегами!



Выводы

- 1. Нужно объединить профессионалов по trade-in
- 2. Готов помочь в организации/оптимизации продаж авто с пробегом в рамках отдельного дилера, дилерской сети и поделиться европейским и американским опытом продаж VW, Audi, BMW, Lexus с пробегом (обучение персонала, типовая документация, предпродажная подготовка, технический контроль)
- 3. У Вас еще есть вопросы?

