

ЮГ-АВТО

ТРАНСФЕРТ ЛУЧШИХ ПРАКТИК
РИТЕЙЛА В АВТОБИЗНЕС



| А-ЭКСПЕРТ



Сергей Галицкий,
основатель сети «Магнит»

«Я спросил себя: а когда в Старонижнестеблиевской будет Carrefour? Если учесть, что мне осталось жить в лучшем случае сорок лет, — никогда. Этот ответ меня удовлетворил».

Стратегия выхода в населённые пункты «10 тысяч +» позволила региональной сети «Магнит» стать первой в отрасли по ряду ключевых показателей

Магнит против X5



Доля автовладельцев из малых городов и сельской местности будет расти

1,9 млн.

Автопарк Краснодарского края

343 шт.

Легковых авто в Краснодаре на 1000 чел.

330 шт.

Легковых авто в Краснодарском крае на 1000 чел.

Стареющий парк ТС

13,9 лет

Средний возраст авто в крае

Потребность клиентов в качественном сервисе «у дома»

45%

Проживает в сельской местности

Административное устройство края
предопределяет успех стратегии
покрытия «20 тысяч +»



Город/ Марка	Краснодар	Яблони́нский	Ново́росси́йск	Ма́йкоп
Cadillac		1		
Chevrolet	1	2		
Citroen		1		
Ford		1		
Genesis		1		
Haval	1	1	1	
Honda		1		
Hyundai	1	1	1	
Jaguar		1		
KIA		1		
LADA		1		1
LandRover		1		
Mitsubishi	1		1	
Opel	1	1		
Peugeot		1		
Skoda	1	1		
Suzuki	1			
Volkswagen	1	1	1	
Эксперт	1	3	1	1
Кузовной	1	1		
Всего	10	21	5	2

Балласт – в дело

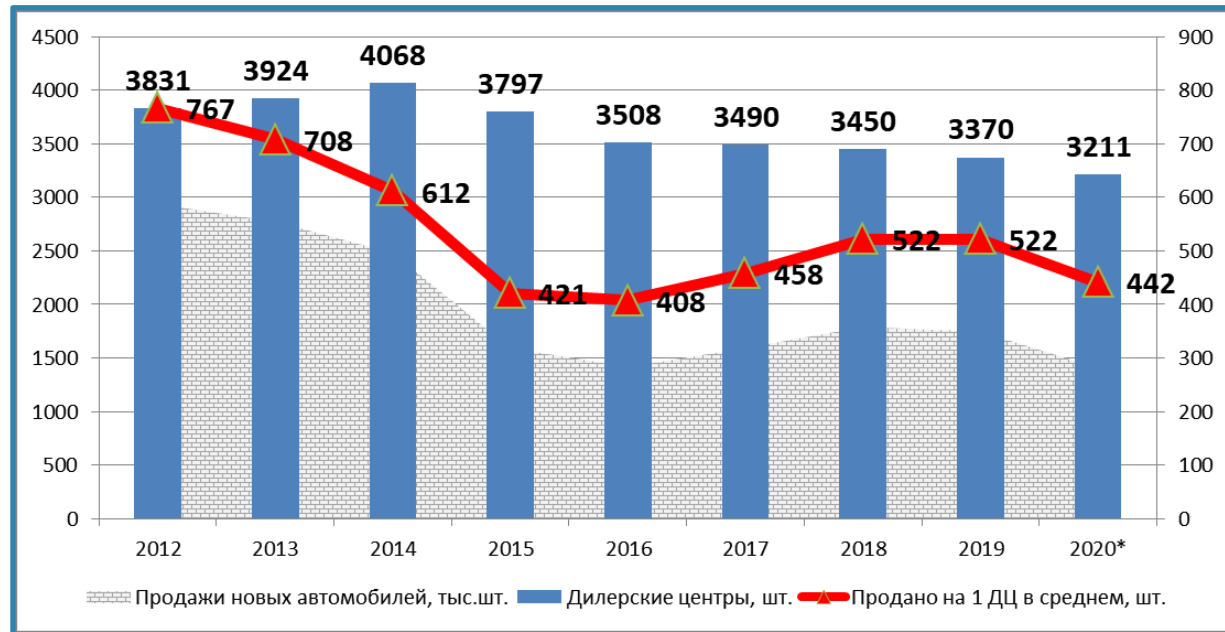
- В портфеле холдинга марки «вампиры»: продажи новых автомобилей не обеспечивают достаточный прирост клиентской базы, но имеется армия владельцев, за пределами влияния официального дилера.
(Citroen, Ford, Honda, Opel, Peugeot)
- Выбывшие и минимизировавшие присутствие бренды - устаревающие компетенции в обслуживании.
- Склад запчастей > 720 000 позиций
 - стоимостью > 200 млн.руб.

Централизация не позволяет компании следовать в фарватере ожиданий клиентов и активно повышать продажи в маргинальных сегментах
(сервис, запчасти, F&I, подержанные автомобили).

Чёткая региональная привязка будет способствовать завоеванию лидирующих позиций по продажам автомобилей, сопутствующих услуг и сервисов

Продажа новых авто - смена приоритета

- Нарастающая конкуренция не обеспечивается ростом продаж.
- Давление производителей и дистрибьюторов.
- Потеря информационного гандикапа в отношениях клиент-продавец.
- Уход компаний-производителей с российского рынка.



*Данные Автостат, октябрь 2020 - прогноз

«Автохлам» - триггер роста и конкуренции

Слабые темпы роста закупки машин с «улицы».

Выход на рынок маркетплейсов, классифайдов, сетей НСТО.

Невозможность обеспечить приемлемый уровень клиентского сервиса.

Нарастающий дефицит ликвидных автомобилей.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК АВТОМОБИЛЕЙ СПРОБЕГОМ

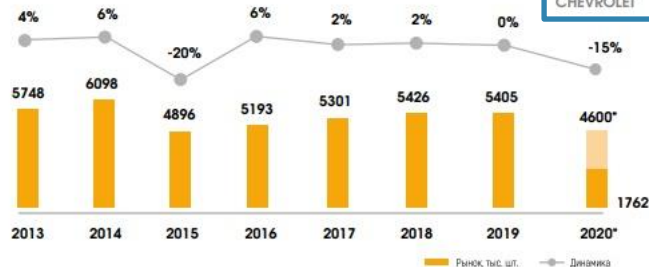
2019 год

ПРОДАЖИ
5404,5 ТЫС. АВТО

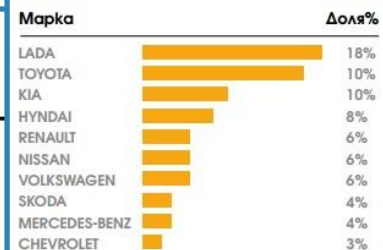
ВЫРУЧКА
2620,9 МЛРД РУБ.

СРЕДНЯЯ ЦЕНА
497 ТЫС. РУБ.

ДИНАМИКА РЫНКА АВТОМОБИЛЕЙ С ПРОБЕГОМ



ТОП-10 МАРОК СЕГМЕНТА ДО 7 ЛЕТ

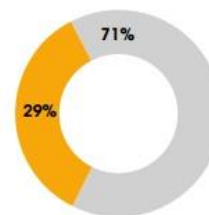


РЫНОК АВТОМОБИЛЕЙ С ПРОБЕГОМ (5 МЕС. 2020 ГОДА)

1762,1 ТЫС. ШТ. (-14%)

ДО 7 ЛЕТ ВКЛЮЧИТЕЛЬНО

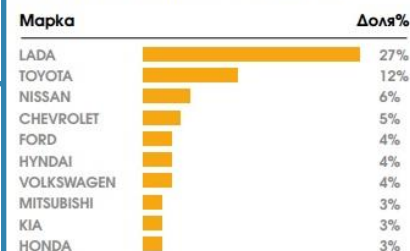
505,9 ТЫС. ШТ. (-23%)
ИНОМАРКИ 81%
РОССИЙСКИЕ 19%



СЕГМЕНТ СТАРШЕ 7 ЛЕТ

1256,1 ТЫС. ШТ. (-10%)
ИНОМАРКИ 71%
РОССИЙСКИЕ 29%

ТОП-10 МАРОК СЕГМЕНТА СТАРШЕ 7 ЛЕТ



F&I - а счастье было так возможно

Цифровизация отрасли F&I и повышение доступности инструментов.

Потеря связи с клиентом на длительный срок.

Отказ клиентов от дополнительных продуктов.

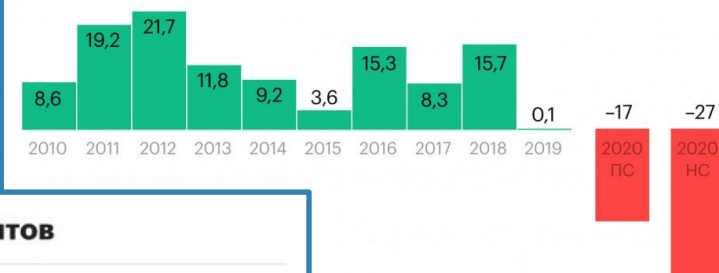
Отсутствие актуального для клиента предложения.

Динамика страховых премий

ПС — позитивный сценарий НС — негативный сценарий

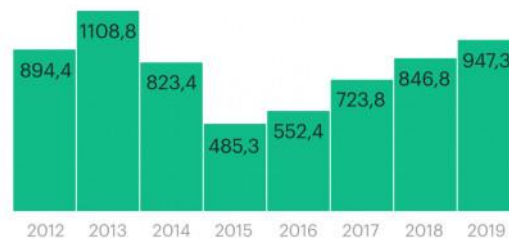
Годовые темпы прироста страховых взносов

%

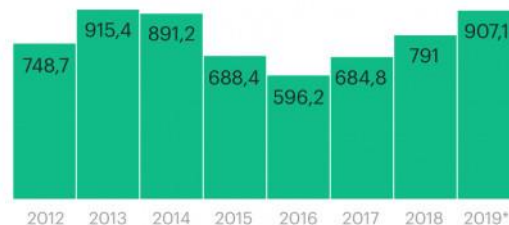


© РБК, 2020

Как растет выдача автокредитов



Динамика выдачи автокредитов в 2010–2019 гг. Тыс. ед.



Задолженность населения по автокредитам Р млрд

* Данные за 10 месяцев года

Источники: НБКИ, Банк России

© РБК, 2020

Автозапчасть - Золушка автобизнеса

Снижение зависимости клиентов от наличия оригинальных комплектующих.

Увеличение сроков оборачиваемости складских запасов.

Невозможность установления конкурентного ценового предложения.

Отсутствие современных способов реализации продукции.

Неудобная для клиентов локация.

ТОП-7 онлайн-авторитейлеров

Суммарный оборот за 2019 г., млрд.руб.	39,65
Среднее значение роста оборота, %	23%
Суммарное количество заказов, млн.	9,5
Среднее значение роста заказов, %	19%
Значение роста среднего чека, %	3%

№	№ в рейтинге ТОП100 2019 г.	Сайт (домен)	Онлайн-продажи 2019 г., млрд.руб.	Рост, %	Заказы 2019 г., тыс.	Рост, %	Средний чек 2019 г., руб.	Рост, %
1	20	exist.ru	12,31	4%	4460	2%	2760	2%
2	25	kolesa-darom.ru	9,07	56%	610	53%	14870	2%
3	43	autodoc.ru	4,64	15%	1820	12%	2550	3%
4	52	emex.ru	4,02	23%	2070	16%	1940	6%
5	56	mosautoshina.ru	3,67	17%	210	17%	17480	0%
6	63	shinservice.ru	3,31	24%	180	20%	18390	4%
7	86	4tochki.ru	2,63	19%	150	15%	17530	3%

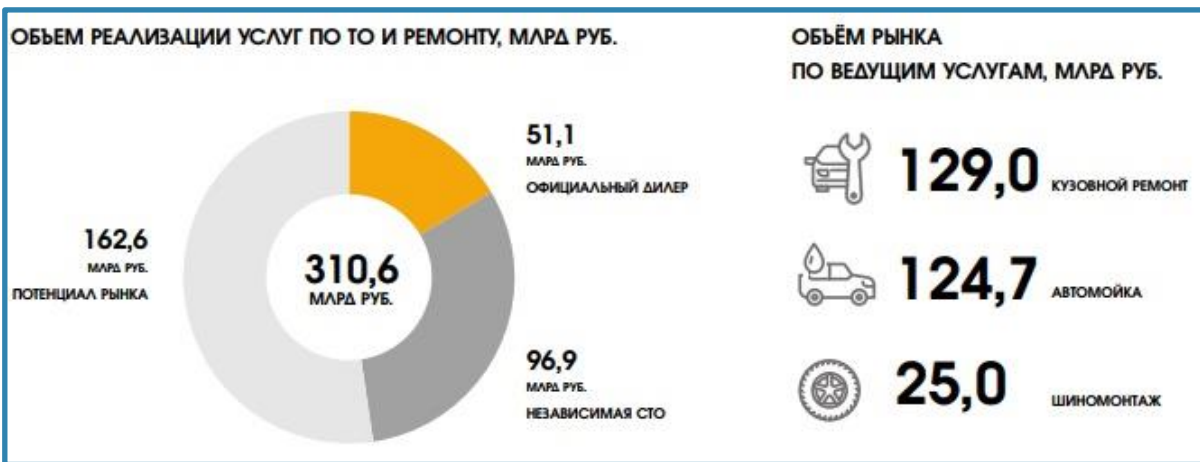
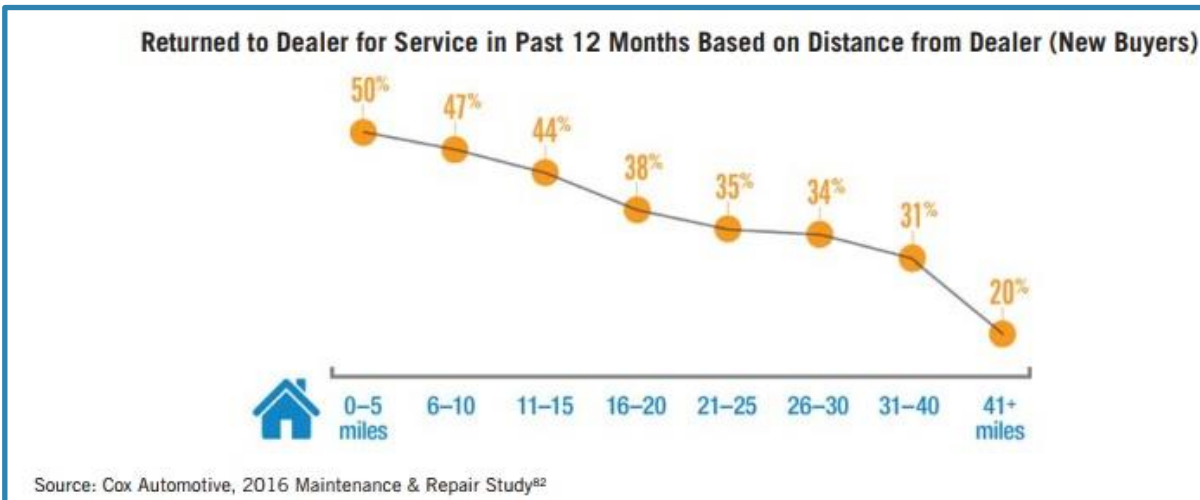
Автосервис- теневой лидер авторитейла

Ранний сход клиентов с гарантийного сервиса.

Обостряющаяся конкурентная борьба с сетями НСТО.

Потеря технологического и информационного лидерства.

Снижение качества и количества наполнения клиентской базы.



Нарастающее давление конкурентов:

- приход в регион федеральных игроков;
- создание маркетплейсов;
- переход на прямые продажи от производителя;
- развитие сетей НСТО.

Открытое «окно возможностей»:

- сократить затраты на привлечение клиентов;
- снизить зависимость от внешних сил;
- повысить лояльность и значимость для клиентов;
- увеличить маржинальность бизнеса в целом.

VS

Потеря и размытие профессиональных компетенций:

- не подхватываем рост сегментов:
 - продажи подержанных автомобилей;
 - сервисное обслуживание;
 - продажа запчастей и аксессуаров;
- уход производителей с рынка.



Создаём и развиваем полноценный интернет-магазин B2B и B2C сегментов.

Приближаем точки выдачи к потенциальным клиентам.

Возвращаем капитал из неликвидов в оборот.

Запчасти

Обслуживаем клиентов вне дилерских центров.

Предлагаем услуги на основе ожиданий и позитивного опыта клиентов.

Используем накопленные компетенций от выбывших брендов, для возвращения клиентов во взаимодействие.

Сервис

Продлеваем договора страхования без посещения центральных ДЦ.

Управляем кредитной историей клиента, на основе анализа предложений здесь и сейчас.

Подписываем договора, отрабатываем условия и принимаем оплату рядом с домом.

F&I

Предлагаем трейдин в момент обращения на сервис.

Выкупаем автомобили клиентов с «улицы».

Завоёвываем имидж тождественности продажа/покупка автомобиля = ЮГ-АВТО.1

Б/у авто

Организуем выездные тест-драйвы.

Организуем закрытые и выездные презентаций новинок.

Рекомендуем на основе меняющихся запросов и жизненных обстоятельств клиента.

Новые авто

Стратегия 20 тыс. + : потенциал продаж автомобилей

24 667

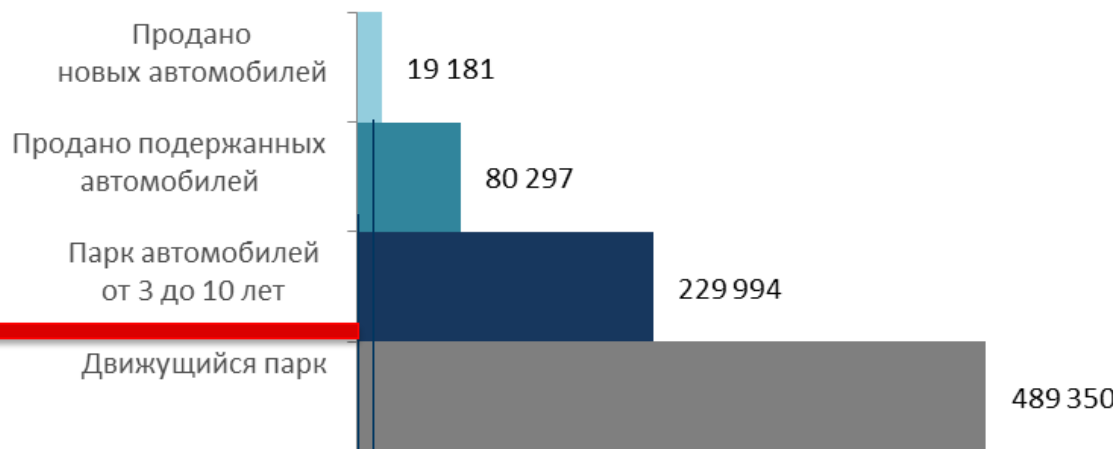
32 831 автомобиль

продали дилеры

57 499 клиентов

25% автовладельцев
готовы поменять
машину в ближайшее
время

Автомобили в населенных пунктах 20 000 + Краснодарского края



В т.ч. продано дилерами б/у а/м 13 650 шт.

В т.ч. обслужено дилерами ?>0

*Данные Автостат, АвтостатИнфо, Gruzdev-Analyze

Потребность населенных пунктов 20 тысяч + в сервисе дилерского уровня. Краснодарский край.

Машинозаезды на 1 пост в месяц По данным сети FitService в ЮФО	110
Необходимое количество постов на 40 населенных пунктов 20 тыс. +	540
Необходимое количество постов на каждый населенных пункт 20 тыс. +	14