

# ЮГ-АВТО

ТРАНСФЕРТ ЛУЧШИХ ПРАКТИК  
РИТЕЙЛА В АВТОБИЗНЕС



А-ЭКСПЕРТ

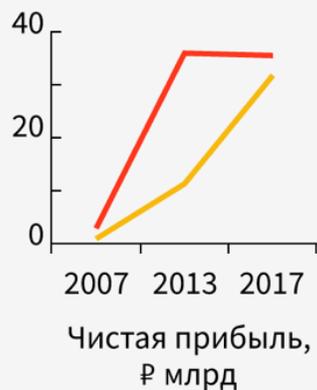


Сергей Галицкий,  
основатель сети «Магнит»

*«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	Яблонецкий	Новороссийск	Майкоп
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

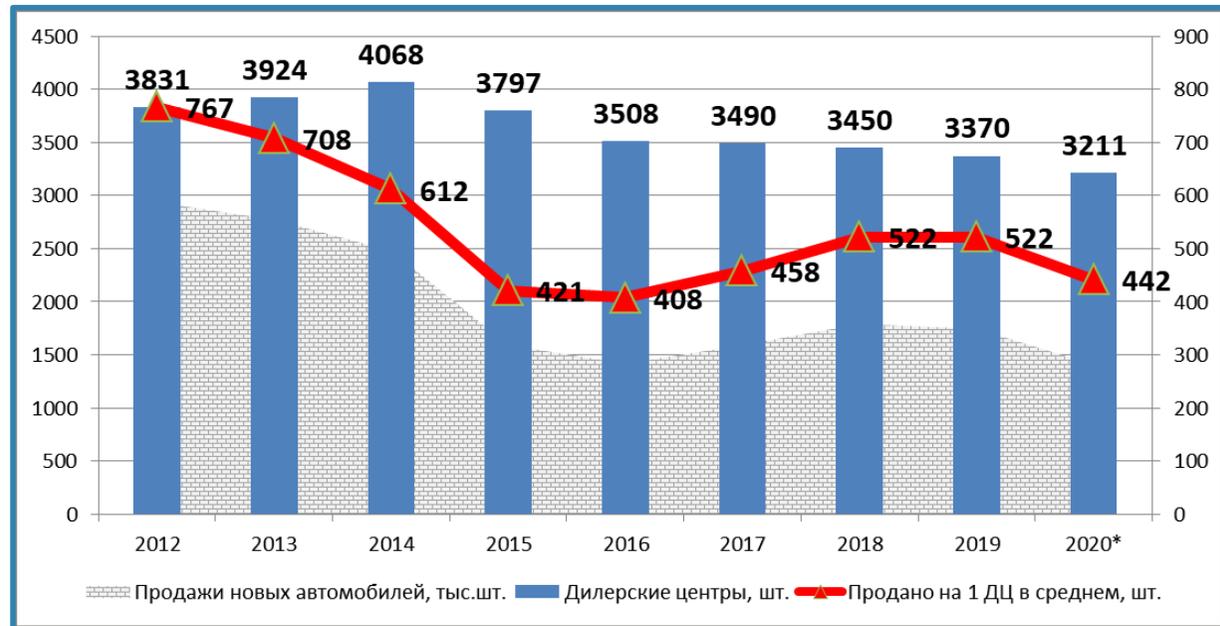
- В портфеле холдинга марки «вампиры»: продажи новых автомобилей не обеспечивают достаточный прирост клиентской базы, но имеется армия владельцев, за пределами влияния официального дилера.  
(Citroen, Ford, Honda, Opel, Peugeot)
- Выбывшие и минимизировавшие присутствие бренды - устаревающие компетенции 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

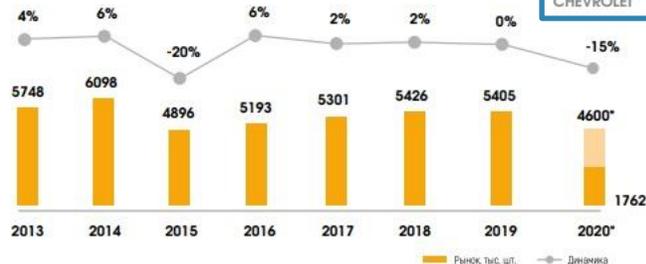
2019 год

ПРОДАЖИ  
5404,5 ТЫС. АВТО

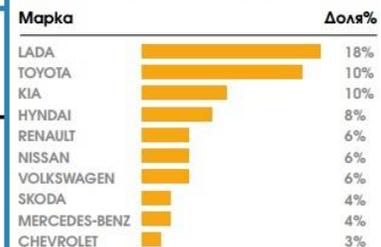
ВЫРУЧКА  
2620,9 МЛРД РУБ.

СРЕДНЯЯ ЦЕНА  
497 ТЫС. РУБ.

ДИНАМИКА РЫНКА АВТОМОБИЛЕЙ С ПРОБЕГОМ



ТОП-10 МАРОК СЕГМЕНТА ДО 7 ЛЕТ

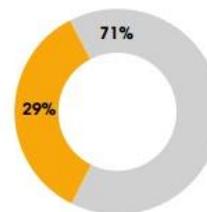


РЫНОК АВТОМОБИЛЕЙ С ПРОБЕГОМ (5 МЕС. 2020 ГОДА)

**1762,1** ТЫС. ШТ. (-14%)

ДО 7 ЛЕТ ВКЛЮЧИТЕЛЬНО

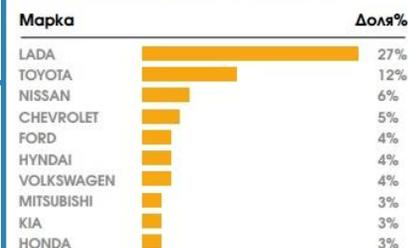
505,9 ТЫС. ШТ. (-23%)  
ИНОМАРКИ 81%  
РОССИЙСКИЕ 19%



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

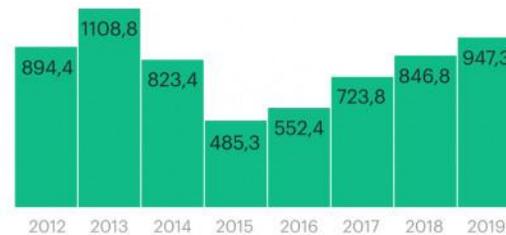
### Годовые темпы прироста страховых взносов

%

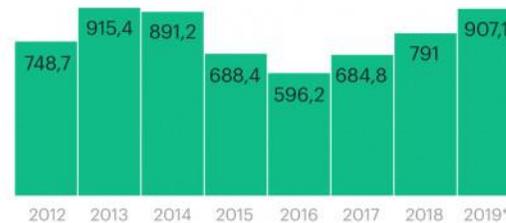


© РБК, 2020

## 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.	<b>39,65</b>
Среднее значение роста оборота, %	<b>23%</b>
Суммарное количество заказов, млн.	<b>9,5</b>
Среднее значение роста заказов, %	<b>19%</b>
Значение роста среднего чека, %	<b>3%</b>

№	№ 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%

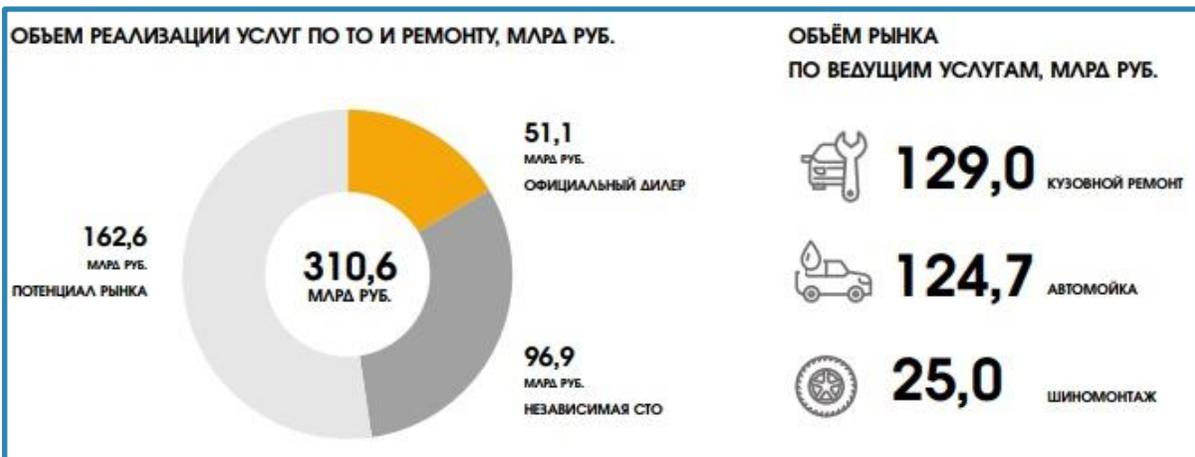
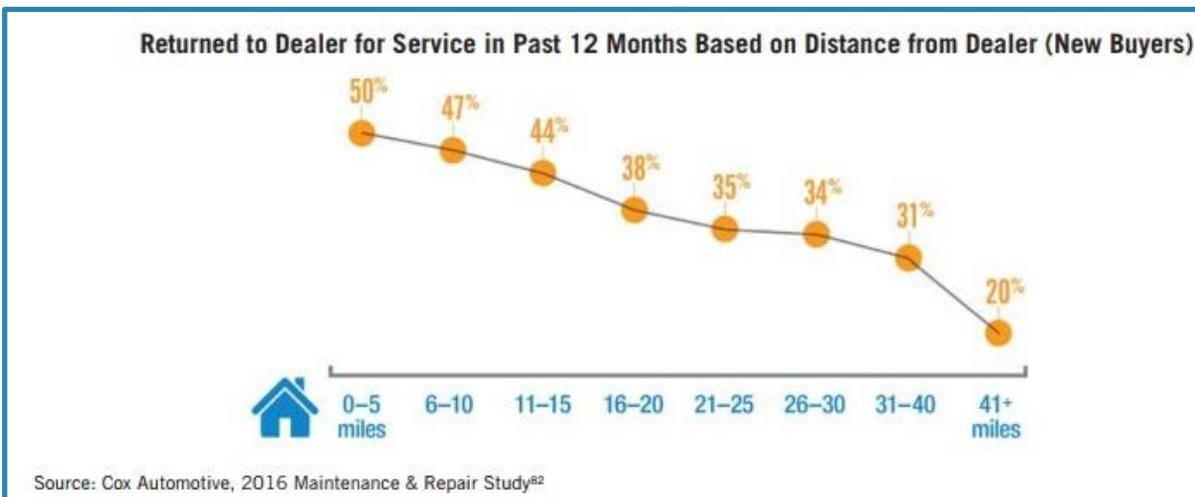
## Автосервис- теневой лидер авторитейла

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

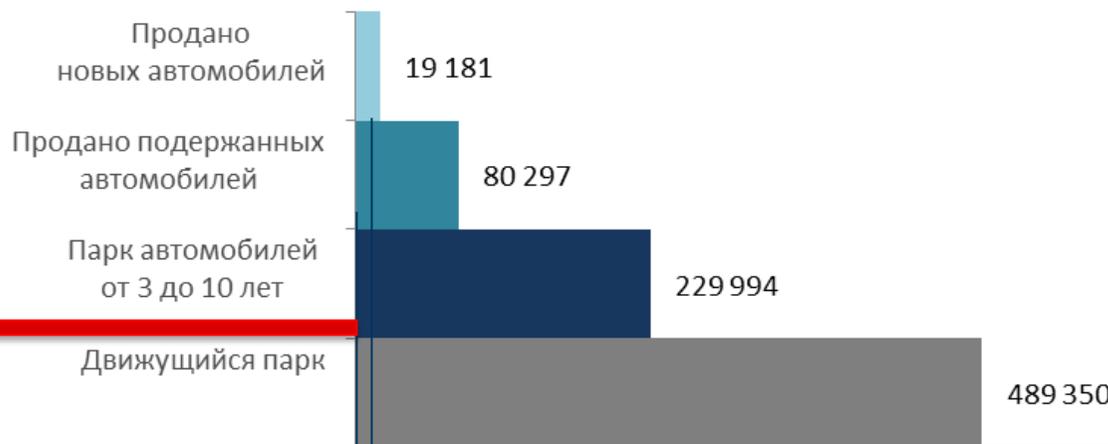
32 831 автомобиль

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	<b>110</b>
Необходимое количество постов на 40 населенных пунктов 20 тыс. +	<b>540</b>
Необходимое количество постов на каждый населенных пункт 20 тыс. +	<b>14</b>