



# Роль сертифицированных автомобилей с пробегом в стимулировании продаж и повышении прибыльности дилерских предприятий

Александр Мойнов, Управляющий директор Kia Motors RUS  
27.10.2016

# Кia «УВЕРЕН». Причины запуска

---

- **Краткосрочные цели:**
  - Стимулирование продаж новых автомобилей (Trade-in)
  - Повышение доходности дилера от продажи а/м с пробегом и услуг
  - Дополнительная загрузка сервиса
- **Долгосрочные цели:**
  - Поддержка контакта с покупателями, повышение лояльности клиентов
  - Снижение порога входа в бренд
  - Управление остаточной стоимостью
- **«Сверх»-цель:**
  - доминирующая роль «цивилизованного» рынка а/м с пробегом

# Полярность дилерского сообщества

Внедрение программы Kia «УБЕРЕН». в дилерскую сеть – долгосрочный и трудоемкий процесс. Основная сложность – различный уровень восприятия программы дилерским сообществом

## “Консерватор”

- Ориентируется исключительно на бизнес по новым автомобилям и частично на сервис
- Сопrotивляется развитию бизнеса а/м с пробегом

## “УБЕРЕН lite”

- Разделяют перспективность бизнеса по а/м с пробегом и допускают преимущества Kia «УБЕРЕН»
- Самостоятельно активно развивают бизнес а/м с пробегом
- Стараются минимизировать инвестиции в соответствии стандартам программы

## “УБЕРЕН”

- Разделяют всю перспективность бизнеса по а/м с пробегом и преимущества Kia «УБЕРЕН»
- Активно развивают бизнес а/м с пробегом
- Используют все плюсы соответствия стандартам программы Kia «УБЕРЕН»

# КІА УВЕРЕН

## Ключевые особенности программы:

- Автомобили <4 лет с пробегом <120тыс. км
- Возможность тест-драйва на интересующем автомобиле
- Обмен на другой автомобиль в течение 14 дней
- Гарантия от 1го до 4х лет
- Программа «Помощь на дорогах» в течение 12 месяцев

## КІА УВЕРЕН сегодня:

- Запуск в 2015 году
- 50 дилеров-участников
- Месячные продажи – более 300 а/м
- Оборачиваемость – менее 40дн.
- Доля trade-in приближается к 30%
- Вступление в 2 этапа
- Продвижение лизинга для физических лиц и кредитов с гарантией остаточной стоимости



УВЕРЕН



# Остаточная стоимость

Изменение принципа владения а/м в будущем



## сегодня

- Приобретение в **собственность**,
- принятие решения на основе **РРЦ**



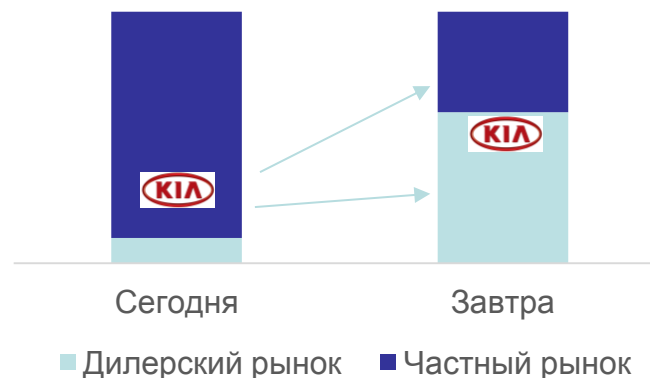
## завтра

- **Аренда** (лизинг)
- **Финансирование** с гарантией остаточной стоимости
- Решение на основе **месячных платежей**

45-50% от размера месячных платежей - это потеря стоимости



Контроль над остаточной стоимостью через «цивилизованный» рынок а/м с пробегом



# Эффект Kia УВЕРЕН Первые результаты

Сравнение статистики по а/м с пробегом в дилерской сети на момент запуска KIA Уверен (июль 2015) и через год существования программы подтверждает значимый эффект бизнеса по а/м с пробегом для дилеров:

Оборот от бизнеса а/м с пробегом **+53%**

Объем продаж а/м с пробегом (в шт.) **+36%**

Прибыль от продаж а/м с пробегом **+56%**

Доля прибыли от продаж а/м с пробегом в общей прибыли дилера **+42%**

## Факты

- Около **12% а/м <5 лет** в России продаются через официальных дилеров, составляя при этом ~50% от всех сделок а/м с пробегом в стране
- Сегодня менее **3% Kia <5 лет** в России продаются через официальных дилеров Kia