

Витамин роста от «Аудатэкс»



Понимая всю значимость для профессионалов сегмента продаж автомобилей с пробегом, компания «Аудатэкс» в очередной раз старается взять на себя роль интегратора рынка и информационного «спонсора» реформирования этого, пока очень серого поля. С такой целью и прошла первая сессия СЭТАП.

4 марта 2016 года в Москве (очно), Торгово-промышленной палате и в сети по всей стране через веб-подключение состоялось первое заседание СЭТАП - Совета Экспертов по Торговле Автомобилями с Пробегом для автодилеров и компаний, занимающихся бизнесом по реализации автомобилей с пробегом.

Модераторами заседания были Татьяна Робулец (Председатель Подкомитета ТПП РФ и генеральный директор журнала «Современные страховые технологии») и Евгений Шпонько (менеджер по развитию решения UsedCars компании «Аудатэкс»).

Тон встрече задал генеральный директор «Аудатэкс» Игорь Никифоров, он кратко изложил основы для работы СЭТАП и презентовал новое решение компании для рынка автомобилей с пробегом - UsedCars.

К обсуждению и интерактивному участию были подключены он-лайн автодилеры из Вологды, Воронежа, Нижневартовска, Орла, Самары, Санкт-Петербурга, Сыктывкара, Твери, Йошкар-Олы. Вопросы приходили и через WhatsApp.

Евгений Шпонько, менеджер по развитию решения Used Cars, представил проект, о котором можно подробнее узнать в этом номере журнала в статье с его участием.

В программу было встроено два блока интерактивных дискуссий.

Работа в ТПП включала и обсуждение опыта продаж подержанных авто в РФ, где рынок пока лишь формируется, и опыта иных рынков. По этой теме блестящий доклад сделал Алексей Подщеколдин, компания БН-Моторс.

Антикризисные решения в автобизнесе

25 февраля 2016 года в Самаре ИД «Автомобильное время» провел конференцию «Антикризисные решения в автобизнесе».

Открыл конференцию Азат Тимерханов, компания «Авто-стат». В своем выступлении Азат привел данные исследования автопарка России и региона а также исследования предпочтений автовладельцев и данные о том, на каких видах ремонта автовладельцы экономят больше всего. Структура автопарка Самарской области, по данным «Автостата» выглядит следующим образом: автомобиля Лада - 50,7%; Chevrolet - 4,9%; Toyota - 3,9%; KIA - 3,6%, Hyundai - 3,5%; Renault - 3,4%; Nissan - 2,9%; Ford - 2,6%; VW - 2,2%; Mitsubishi - 2%; Opel - 1,7%; Ока - 1,7%; GAZ - 1,5%; Skoda - 1,3%; Daewoo - 1,2%; прочие бренды - 12,9%. Емкость рынка автосервисных услуг в 2015 году в Самарской области была оценена в 11,2 млрд руб.

Выступление Сергея Шека, компания Bosch Service, было посвящено важной теме сохранения клиента в кризис. Сергей проанализировал известные программы лояльности, заострил внимание на методиках удержания клиентов и работе с клиентской базой по системе ДНК (доход-частота-качество) клиента.

Также в кризис одной из важных тем становится ценовая политика поставщиков автозапчастей. Александр Молчанов, представитель бренда Sangsin Brake и Евгений Бедняков, представитель бренда Parts-Mall, рассказали о преимуществах работы с корейскими брендами автозапчастей в условиях кризиса.

