



РОАД и «Аудатэкс» помогут дилерам укрепить позиции на рынке автомобилей с пробегом

АССОЦИАЦИЯ «РОССИЙСКИЕ АВТОМОБИЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ» (РОАД) СОВМЕСТНО СО СВОИМ ЗОЛОТЫМ ПАРТНЕРОМ, КОМПАНИЕЙ «АУДАТЭКС», ВЫВОДЯТ НА АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК ИТ-РЕШЕНИЕ USED CARS («ЮЗДКАРС»), СОЗДАННОЕ ДЛЯ КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ ЗАНИМАЮТСЯ БИЗНЕСОМ ПО ТОРГОВЛЕ АВТОМОБИЛЯМИ С ПРОБЕГОМ. РЕШЕНИЕ USED CARS СОДЕРЖИТ НАБОР ИНСТРУМЕНТОВ, ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОТОРЫХ БУДЕТ СПОСОБСТВОВАТЬ ПОВЫШЕНИЮ ПРИБЫЛИ ДИЛЕРА ОТ ДАННОГО НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА.

Еще в конце октября в ходе VII профессиональной конференции «Росавтодилер-2015» Игорь Никифоров, генеральный директор «Аудатэкс Россия», обратил внимание аудитории на то, что компания внимательно отслеживает доминирующие

тренды отрасли, изучает основные вызовы автомобильного рынка России и активно инвестирует свои ресурсы в создание ИТ-решений, которые станут максимально востребованы автомобильным сообществом и будут ориентированы на выполне-

ние ключевых задач бизнеса. Среди них особое внимание уделяется решению UsedCars.

«Компания «Аудатэкс» обладает глубокой экспертизой и уникальной технологической базой для реализации подобных

проектов, — говорит вице-президент РОАД Александр Иванов. — Совокупность этих факторов вместе с очень внимательным отношением к реальным потребностям бизнеса дает нам уверенность в том, что решение UsedCars будет способно принести дополнительную ценность бизнесу дилеров в это непростое время.

Сейчас уже стал очевидным факт, что бизнес по торговле автомобилями с пробегом играет роль спасательного круга для большинства игроков рынка в текущей ситуации. Согласно данным аналитического агентства «Автостат», на фоне драматического падения продаж новых автомобилей, которое по итогам 2015 года составило 36%, рынок автомобилей с пробегом сжался значительно меньше — на 20%. При объеме рынка 4,5 миллиона автомобилей, доля официальных дилеров на нем пока мала, около 5–15% в зависимости от сегмента. При этом, согласно полученным «АвтоБизнесРевю» данным по топ-100 автомобильных дилеров, четко прослеживается реструктуризация выручки — увеличивается доля оборота от торговли автомобилями с пробегом (на 2 п.п. по итогам первой половины 2015 года) на фоне уменьшения доли, приходящейся на бизнес по торговле новыми автомобилями.

Данная аналитика сообщает о том, что, несмотря на неблагоприятную конъюнктуру рынка в целом, существует хороший потенциал для укрепления позиций автомобильных дилеров на вторичном рынке. Для его реализации необходимо решить ряд задач как на уровне отрасли, так и на уровне каждого игрока. Одна из первостепенных целей, по мнению РОАД и «Аудатэкс», — это повышение лояльности к дилерам со стороны продавцов и покупателей подержанных автомобилей. Если посмотреть на текущую ситуацию со стороны дилера, то наибольшую актуальность имеют две задачи: выстраивание процесса определения цены выкупа и обеспечение оптимальной оборачиваемости склада автомобилей с пробегом. Решение первой из них позволит сократить затраты на выкуп автомобиля за счет повышения точности оценки стоимости, повысить лояльность со стороны продавцов автомобилей и минимизировать влияние человеческого фактора при определении цены выкупа. Решение вто-

рой задачи даст дилеру возможность сократить затраты на обслуживание склада подержанных машин за счет своевременного сбыта низколиквидных моделей.

«Мы изначально определили свой подход к созданию решения UsedCars как бизнесориентированный и формализовали его на уровне миссии данного направления работы “Аудатэкс”, — говорит Евгений Шпонько, менеджер по развитию решения UsedCars. — Мы хотим помочь автомобильным компаниям получать дополнительную прибыль с каждого проданного автомобиля с пробегом. В этой миссии обозначено два ключевых принципа, которыми мы руководствуемся при развитии UsedCars. Во-первых, мы хотим, чтобы решение стало объектом ИТ-инфраструктуры дилера, то есть использовалось компанией без исключения по каждой сделке купли/продажи автомобиля с пробегом. Это возможно только если наше ИТ-решение будет максимально соответствовать требованиям бизнеса, учитывать потребности всех игроков рынка вне зависимости от объемов продажи автомобилей или размеров компании в целом. Во-вторых, наши клиенты должны иметь возможность абсолютно в любой момент оценить ROI от использования UsedCars. Мы на уровне миссии отказались от использования такого размытого понятия как “повышение эффективности бизнеса” и стараемся оперировать конкретными показателями».

На данный момент решение UsedCars готово к использованию, завершена этап тестирования пилотными дилерами. На основании обратной связи, полученной от них, «Аудатэкс» планирует непрерывно совершенствовать ИТ-решение. Начиная с января 2016 года UsedCars доступна для коммерческого использования.

Какие возможности дает пользователям UsedCars? Особое внимание уделяется наиболее ценным инструментам — возможности получения истории кузовного ремонта в рамках урегулирования страховых случаев по VIN-номеру автомобиля, получения предварительной оценки стоимости восстановительного ремонта, а также проверки автомобиля на конструктивную гибель в прошлом. Кроме всего перечисленного, решение позволяет иден-

тифицировать автомобиль по VIN-номеру, сформировать оценку стоимости выкупа автомобиля, выполнить ряд проверок по истории автомобиля. Для низколиквидных моделей существует возможность реализации через торговую площадку для профессиональных покупателей.

«Наличие в UsedCars данных по истории кузовного ремонта автомобиля в рамках урегулирования страховых случаев представляет очень большую ценность для нас и позволяет более эффективно выстраивать коммуникацию с продавцом автомобиля с пробегом», — отмечает Никита Марголин, руководитель отдела продаж автомобилей с пробегом «Аксель-Сити Юг».

«Некоторые из проверок, которые сейчас есть в UsedCars, мы использовали и раньше, — говорит Николай Баранов, руководитель отдела продаж автомобилей с пробегом группы компаний «Сигма». — Но на их выполнение уходило больше времени, так как мы были вынуждены работать с несколькими сервисами по отдельности. С UsedCars у нас будет возможность запускать все сервисы в одном пользовательском меню, что позволит экономить время при осмотре автомобиля».

«Мы с компанией “Аудатэкс” очень давно и плодотворно сотрудничаем по традиционным направлениям их бизнеса: пользуемся решениями для калькуляции стоимости кузовного ремонта и урегулирования убытков по страховым случаям, — рассказывает исполнительный директор ГК «Аксель Моторс» Александр Кумпан. — Мы поддерживаем создание решения UsedCars и выход “Аудатэкс” на новый для компании рынок автомобилей с пробегом и рады возможности поучаствовать в новом и интересном проекте. Коллеги из “Аудатэкс” всегда открыты для обратной связи, это означает, что мы можем внести свой вклад в развитие UsedCars».

Результаты пилотных проектов показали, что использование решения позволит дилерам существенно сократить время на оценку стоимости автомобиля, а также повысить прибыль от сделок по продаже до 15%.

Аудатэкс Россия
8 (800) 250-56-34
UsedCars@audatex.ru
www.audatex.ru