

Кто выбирает «китайцев»?

Исследование автомобилей, сдаваемых в обмен на Geely в ГК Обухов

Бренд Geely – одна из самых быстрорастущих автомобильных марок на российском рынке. За прошлый год было реализовано 9602 автомобиля – это 186% от показателя 2018 года, т.е. почти двукратный рост! Флагманской моделью и одновременно лидером продаж концерна является кроссовер Geely Atlas.

Сотрудничество с китайским брендом ГК Обухов начала еще в марте 2018 года, когда был открыт флагманский дилерский центр на Киевском шоссе. Опыт оказался успешным, и осенью того же года было открыто второе дилерство Geely на трассе «МКАД – аэропорт «Домодедово» (на месте существовавшего здесь ранее дилерского центра Volvo). Почти за 2 года работы с маркой ГК Обухов удалось реализовать более 1500 автомобилей, что является лучшим показателем среди российских автодилеров (доля рынка – 9,7%). При этом 86% продаж пришлось на модель Atlas.

Итак, на сегодня ГК Обухов – самый крупный дилер Geely в России. Учитывая растущую популярность марки и полученный опыт работы с масс-сегментом, компания решила провести исследование среди покупателей, сдающих свои автомобили в трейд-ин для покупки новых Geely. Дополнительно ГК Обухов проанализировала все входящие обращения по покупке китайского бренда.

-Сегментация и анализ клиентской базы и обращений в компании проходит на регулярной основе. Мы изучаем наших клиентов по различным параметрам и характеристикам: поведению (начиная с того, чем интересовался клиент до перехода на наш сайт, и вплоть до его поведения уже после визита в салон, независимо от решения совершить покупку или отказаться от нее) полу, возрасту, доходу, семейному положению, и т.д. – сообщил директор по маркетингу ГК «Обухов» Иван Иванов.

Перейдем к результатам исследования.

Оно показало, что около 70% покупателей моделей Geely в ГК Обухов совершили свою покупку в трейд-ин. Среди принятых от клиентов автомобилей ярко выраженной марки-лидера нет: разброс значительный. При этом самую большую долю – 12% - составили автомобили китайских марок. В принципе, это было ожидаемо: китайский автопром быстро прогрессирует, и автомобили, выпускаемые сегодня, сильно опережают произведенные несколько лет назад практически по всем потребительским характеристикам. Учитывая же статистику, согласно которой на Geely пересаживаются владельцы намного более известных брендов (см. ниже), можно сделать вывод, что клиенты по достоинству оценили высокое качество сборки и уровень оснащённости новых моделей Geely. Всё большее количество автовладельцев готово перешагнуть сложившийся стереотип и осознанно сделать выбор в пользу моделей китайских марок, прежде всего – Geely.

Что же касается флагманской модели Geely Atlas, она стремительно отвоевывает место под солнцем у других одноклассников в своей ценовой категории сегмента SUV. На неё все больше внимания обращают владельцы кроссоверов KIA, Hyundai, Renault, Nissan и т.д.

Помимо перечисленных, в числе наиболее часто принимаемых в обмен на Geely марок вошли Volkswagen, Ford, Toyota, Skoda, Renault, Mitsubishi, Lada и Mazda.

Самым дорогим автомобилем, принятым в трейд-ин для покупки Geely, стал Toyota Land Cruiser 200, оцененный в 1 500 000 руб. Средняя же оценочная цена принимаемого автомобиля составила 400 000 руб.

Самые «свежие» автомобили, принятые ГК Обухов в трейд-ин – Lada Xray, KIA Soul и УАЗ Патриот (все – 2018 г выпуска). Средний же возраст принятого автомобиля – 10 лет.

Если говорить о портрете клиента, то его средний возраст – 44 года. Это преимущественно семейные люди, имеющие детей и обладающие уровнем дохода от среднего и выше.

Результаты проведенного исследования, в частности – значительный разброс покупателей Geely по маркам сдаваемых в трейд-ин автомобилей, свидетельствуют о том, что модели китайских производителей рассматриваются всё более широким кругом автомобилистов. И если еще недавно клиент однозначно выбирал другие марки, то сегодня выбор всё чаще делается в пользу «китайцев», в частности – моделей Geely.