



Факторы успеха на автомобильном рынке РФ

Вадим Хажинский, Ауди Россия

Токио, 2007

Audi of Russia



Audi Brand Development in Russia



Aktuell: Nr. 1 Premium Segment (German)

2006: #1 Brand, over 10000 cars sold

2003: Audi is Division of NSC „OOO VGR“

2003: Audi Akademie Established

2002: Audi Driving Experience Established

2001: Audi Representative Office Established

1998: Audi Brand Office, Exclusive Audi Network is under development

Till 1998: Independent Importers, non-exclusive Audi net, 100 units/yr.



Факторы успеха на автомобильном рынке РФ

Продукт

Инструменты
продаж

УСПЕХ

Сеть

Процессы
Персонал

Audi of Russia



Продукт

- Продукт / модельный ряд адаптированный под потребности автомобильного рынка
- Адаптация позиционирования продукта к условиям рынка



Инструменты продаж

- Финансовые услуги марки
 - а) кредит для частных лиц, вкл. Buy-back
 - б) лизинг, вкл. лизинг с остаточной стоимостью
 - в) страхование

- Расчет затрат на содержание а/м
 - а) четкие нормативы по ремонту и ТО
 - б) управление остаточными стоимостями в) фиксированные тарифы страхования

- Внедрение централизованной программы а/м с пробегом

- Программа работы с корпоративными / ключевыми клиентами

Процессы / персонал

- Профессиональное развитие и мотивация (импортер / дилер)
- Внедрение передовых процессов продаж
- Структурирование деятельности (импортер / дилер)
- Управление результатами CSS

Сеть

- 100% Эксклюзивная сеть
- Эффективная розничная сеть и структура сети:
 - а) управление импортерским складом
 - б) розничная сеть в ключевых регионах
- Концепция региональной дистрибуции / Региональных Центров



Спасибо за внимание.