

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

И.С. Демидова, магистрант 1 курса БГУИР

Научный руководитель:
кандидат экономических наук,
доцент **Н.М. Соколов** (БГУИР)

Сегмент подержанных автомобилей. Исследования автомобильного рынка белорусской автомобильной ассоциацией (БАА) по продажам новых автомобилей и организацией «Все банки Беларуси» показывают, что больше всего приобретают б/у машины физические лица (таблица 1).

Таблица 1 – Общее количество продаж автомобилей

Период	2012	2013	2014
Объем продаж новых автомобилей	20 648	28 810	50 000
Объем продаж б/у машин	63 025	73 700	≈65 000
Всего	83 673	102 510	≈115 000

Примечание. Из России было вывезено 45 000 б/у машин + ≈20 000 из дальнего зарубежья

Председатель автомобильной ассоциации БАА Сергей Михневич утверждает, что рынок подержанной автотехники всегда был очень емким [1]. Жизнь доказала, что сам рынок б/у автомобилей не исчезнет и для этого необходимо всячески стимулировать продажи. В США разработана и внедрена система trade-in, позволяющая автовладельцам (физическим лицам) сдавать свой подержанный автомобиль в зачет стоимости нового. Данная система с 1 мая 2011 года в Беларуси начала работать в компаниях Volkswagen, Renault, KIA и другие. При-

чины, по которым не внедрялась в остальных компаниях эта система:

1. Исследование БАА доказало, что существует скептическое недоверие автовладельцев, полагающих, что автодилеры будут занижать цену автомобиля при диагностике [2].

2. Предложенная цена автодилерами ниже рыночной на 15–20 %, что не особо привлекательно для продавцов [3].

3. Анализ по отзывам на форуме onliner.by дал понять, что не все компании могли своевременно рассчитываться с продавцами, как было с автохаусом «АвтоПАПА» [4]. В обороте недостаточно средств, действуют по принципу: взял автомобиль, ищу покупателя, продаю, часть денег отдаю продавцу б/у машины. И этот принцип не всегда оперативно работал.

До сих пор trade-in не развит, не все минские дилеры активно занимаются такой услугой, доказывает эксперт Дмитрий Хлыстов [5]. Дело в стоимости и качестве для покупателей, для дилеров в дополнительных расходах на подержанные автомобили.

Предложения по решению проблем соответственно названным причинам:

1. Проводить интервью у первых покупателей исправных подержанных автомобилей и размещать в СМИ с наличием фотографии, чтобы добиться доверия потенциальной аудитории.

2. Предлагать продавцу б/у машины завышенную цену на его автомобиль в условиях того, если он найдет и приведет автодилеру 2–3 продавца.

3. Автодилерам сотрудничать с банком, одалживая нужную сумму денег на короткий срок для своевременной выплаты продавцам б/у машин, и ставку включать в стоимость исправного автомобиля. Если проценты незначительно влияют на рост цены

автомобиля, то компания приобретает конкурентно-способное преимущество.

Продвижение в Интернете. В поисковых системах анализ основных ключевых слов («Купить автомобиль», «Купить авто») позволяет определить спрос (таблица 2).

Таблица 2 – Потенциальная аудитория (среднее значение запросов) в поисковых системах

	Минск		Беларусь	
	в месяц	в год	в месяц	в год
Yandex.wordstat	93 270	1 119 240	31 634	379 608
Google.AdWords	178 350	2 140 200	184 540	2 214 480

На основе экспертной оценки продвижение в Интернете позволит в среднем за год реализовать 1 215 автомобилей по Беларуси (в Минске 963 единиц).

Интернет-магазины АВW и AV в месяц автодилеру обеспечивают продажи 76 и 94 соответственно (экспертная оценка), а в год 912 и 1 128.

Таблица 3 – Популярность сайтов авто тематики и анализ ссылочного веса [6]

Доменное имя сайта	Активная аудитория (посещают не реже 3 раз в неделю)	Количество возможных клиентов (рассчитан из активной аудитории)	Общее количество ссылок
abw.by	101 865	76	958 000
av.by	126 173	94	1 690 000

Ссылочный вес – количество внешних ссылок направляющих с одного веб-сайта на другой (позволяет обеспечить приток пользователей Интернета), а также количество внутренних ссылок, действующие внутри одного сайта.

В рамках совершенствования предлагаю уникальную идею. Создать для автолюбителей и потенциальных пользователей отличную от других поисковую систему под брендом, допустим, Volkswagen, где будет все (поиск нужной информации, автоматический анализ чего-то, уникальные разделы и прочее). Уникальность в том, что приток пользователей будет обеспечиваться по всем ключевикам, а это занимает огромную аудиторию (таблица 4), а также для маркетолога обеспечит удобство анализа аудитории (число постоянных посетителей, уровень посещаемости, длительность пребывания, потребности пользователей, сегментирование и прочее).

Таблица 4 – Среднее число запросов в поисковых системах по ключевому слову «Автомобиль»

Среднее число запросов	Yandex	Google
В месяц	304 044	230 600
В год	3 648 528	2 767 200

Данное предложение может работать на рост объема продаж автомобилей, повышение имиджа и получение прибыли за счет пользования аудиторией поисковой системой (таблица 5).

Таблица 5 – Прибыль за счет уникальной поисковой системы, руб.

	Среднее число запросов	
	В месяц	В год
Yandex	304 044	3 648 528
С каждого взимается по 100 рублей	30 404 400	364 852 800
Google	230 600	2 767 200
С каждого взимается по 100 рублей	23 060 000	276 720 000

Примечание. Представьте, что данные очищены от всех налогов и расходов.

Литература

1. *Михневич, С.* Автомобили в Беларуси уверенно дешевеют // Новости Беларуси «Белорусское телеграфное агентство» 12.07.2011 г. [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : http://www.belta.by/ru/person/interview/Sergej-Mixnevich_i_510882.html – Дата доступа : 20.02.2015.
2. Trade-in сделает рынок б/у автомобилей в Беларуси цивилизованным // Агентство новостей telegraf.by 08.04.2011 г. [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : http://telegraf.by/2011/04/trade-in_sdelat_rinok_bu_avtomobilej_v_belarusi_civilizovannim. – Дата доступа : 20.02.2015.
3. *Кришкевич, И.* Продать быстро и дешево в кризис / И. Кришкевич // Автобизнес. – 2015. – 26 февраля. – № 8(290). – С. 8.
4. Прием авто на комиссию и выплата стоимости а/м через месяц // Форум onliner.by. [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://forum.onliner.by/viewtopic.php?t=6235858&start=0>. – Дата доступа : 28.02.2015.
5. Как избавиться от автомобильного неликвида? Рассмотрим шесть вариантов // Авто onliner.by 04.03.2015 г. [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа : <http://auto.onliner.by/2015/03/04/nelikvid/>. – Дата доступа : 06.03.2015.
6. Общий рейтинг // Акавита. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://akavita.by/ru/top/All/All/today/visitors/desc/Belarus/All>. – Дата доступа : 23.02.2015.