



Анализ развития рынка послепродажного обслуживания 2019-2020



https://t.me/joinchat/SE14BBNPUkZ_qU11



Как продавать, кому продавать- потенциал рынка

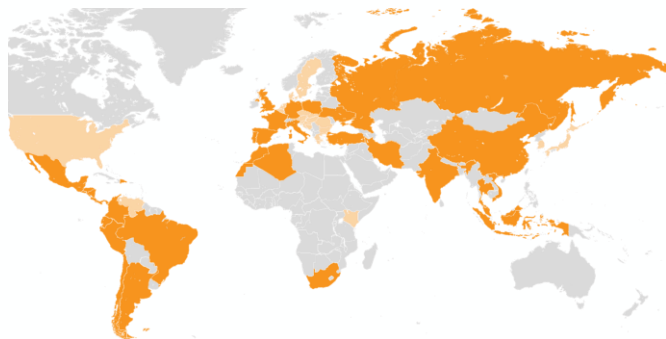
Какие каналы будут расти, а какие уже сократились

Ожидания от 2021

Copyright GiPA

Лидер рынка в анализе послепродажного обслуживания

Опыт с 1985
 Работа в 40 странах

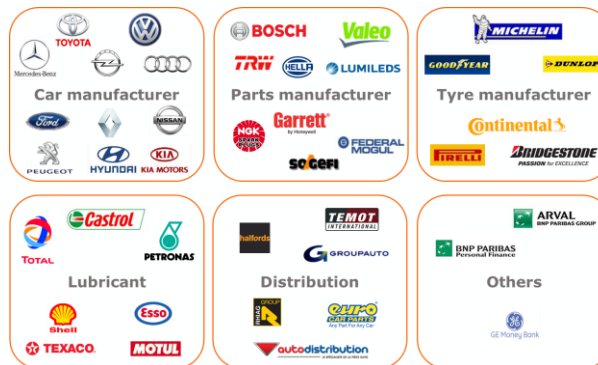


Исследования рынка

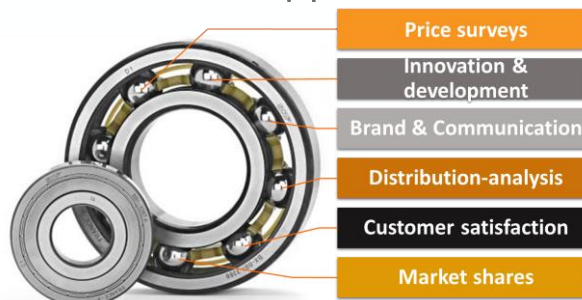


53,900 водителей
 20,300 СТО & дистрибьютеров

Поставщик ведущих
 автопроизводителей и
 OEM компонентов

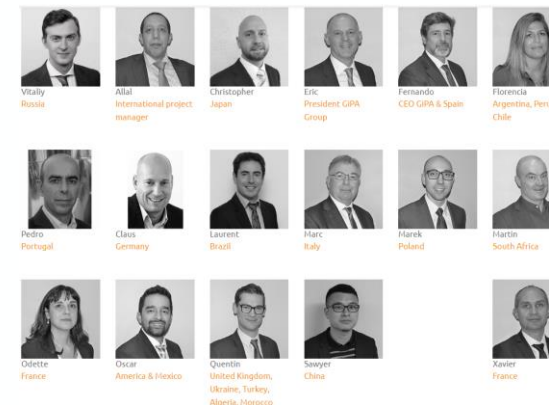


Индивидуальные
 исследования



Сотни проектов
 Более 200 000 data collection




Команда специалистов по
 маркетингу



Тренинги



Программа АТО – AFTERSALES TRENDS OBSERVATORY

- ⇒ Панель опроса водителей – 3000 личных интервью  + Ваши индивидуальные вопросы
- ⇒ Панель опроса профессионалов – 1000 личных интервью  + Ваши индивидуальные вопросы
- ⇒ Smart Demad Planner (SDP+) – динамичный инструмент + подведение итогов года и планирование на 2022-2024 
- ⇒ **Новое!** Aftermarket Pulse - ежеквартальный мониторинг восстановления рынка – панель из 1600 интервью

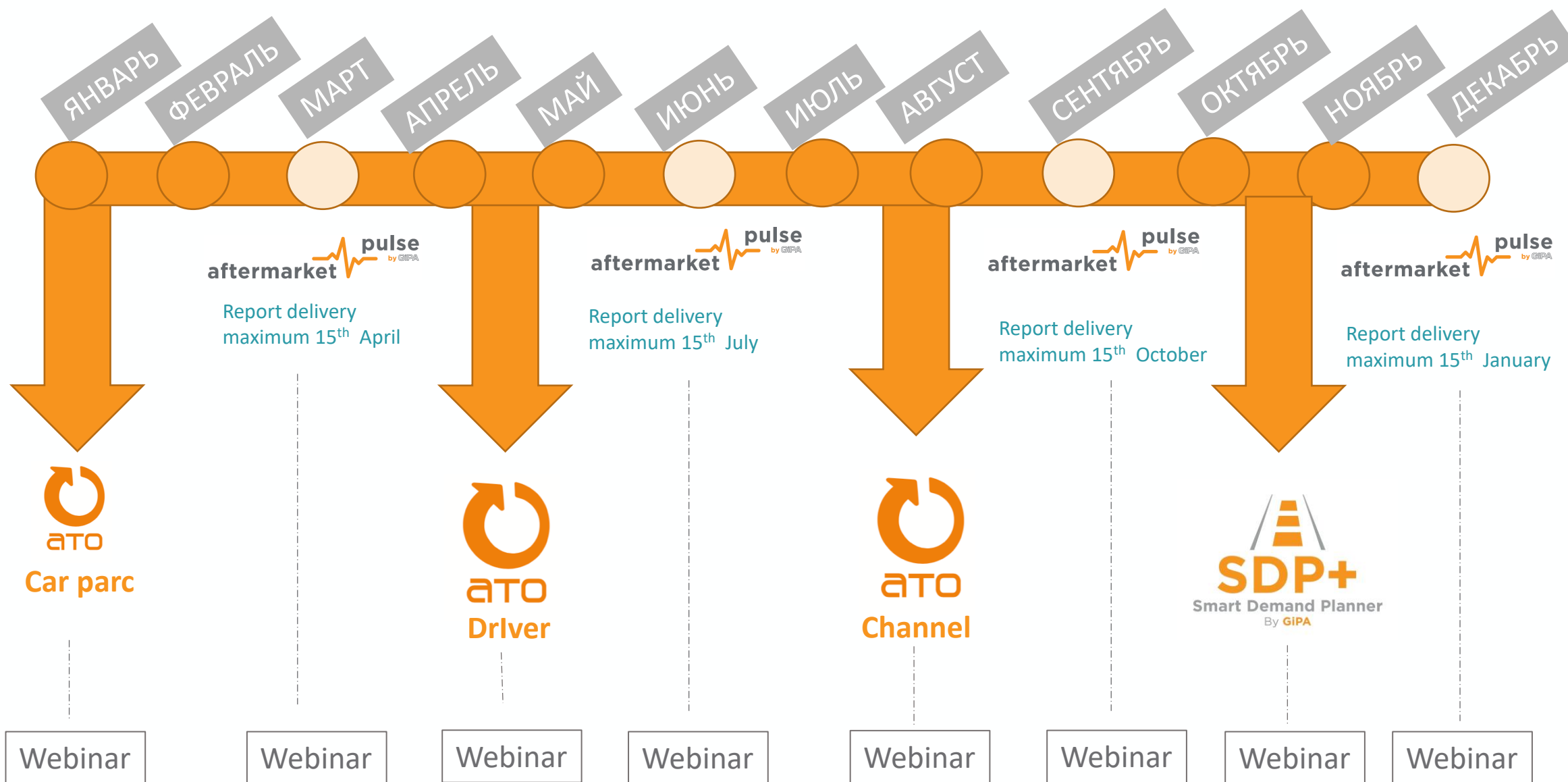
Дополнительно, включено в стоимость:

- 3 дня в офисе клиента (тренинги, комментарии)
- 365 дней поддержки: разъяснения по данным исследования, построение детализаций, работа с отчетами
- Маркетинговые карты по Вашим продуктовым группам (например, масло, или колодки, или амортизаторы, или свечи) – объем рынка в динамике, аналитика на основании вопросов, относящихся к продукту

Дополнительно, не включено в стандартную стоимость:

- Brand Image Monitor: вопросы по узнаваемости и восприятию бренда
- **Ваши индивидуальные вопросы- уникальный шанс обратиться к мнению 5600 респондентов ***

* Необходимо определиться с вопросами до начала полевых работ!



Авторские права GiPA

⇒ Вся информация, собранная в программе **АТО © GiPA** является конфиденциальной и предназначена только для сотрудников компании-участника программы.

⇒ Любые внешние сообщения и публикации, касающиеся информации исследования **АТО © GiPA** со СМИ, клиентами компании-участника или внешним персоналом на конференциях, в документации или интернете должны иметь ссылку “Источник: **GiPA**” и предварительно письменно согласовываться с компанией **GiPA**. Примеры использования:

Разрешенное использование данных **GiPA**, с указанием источника:

- Внутренние встречи компании
- Рабочие встречи отделов или с торговыми представителями
- Подготовка отчетов для головного офиса
- Маркетинговые планы и планы мероприятий

Предварительное согласование с **GiPA** необходимо в случаях:

- Информация **GiPA** предоставляется прессе
- Документ или презентация предоставляется клиентам
- Данные или диаграммы помещаются в буклеты или листовки
- Отчеты, передаваемые компаниям, не являющимся клиентами **GiPA**

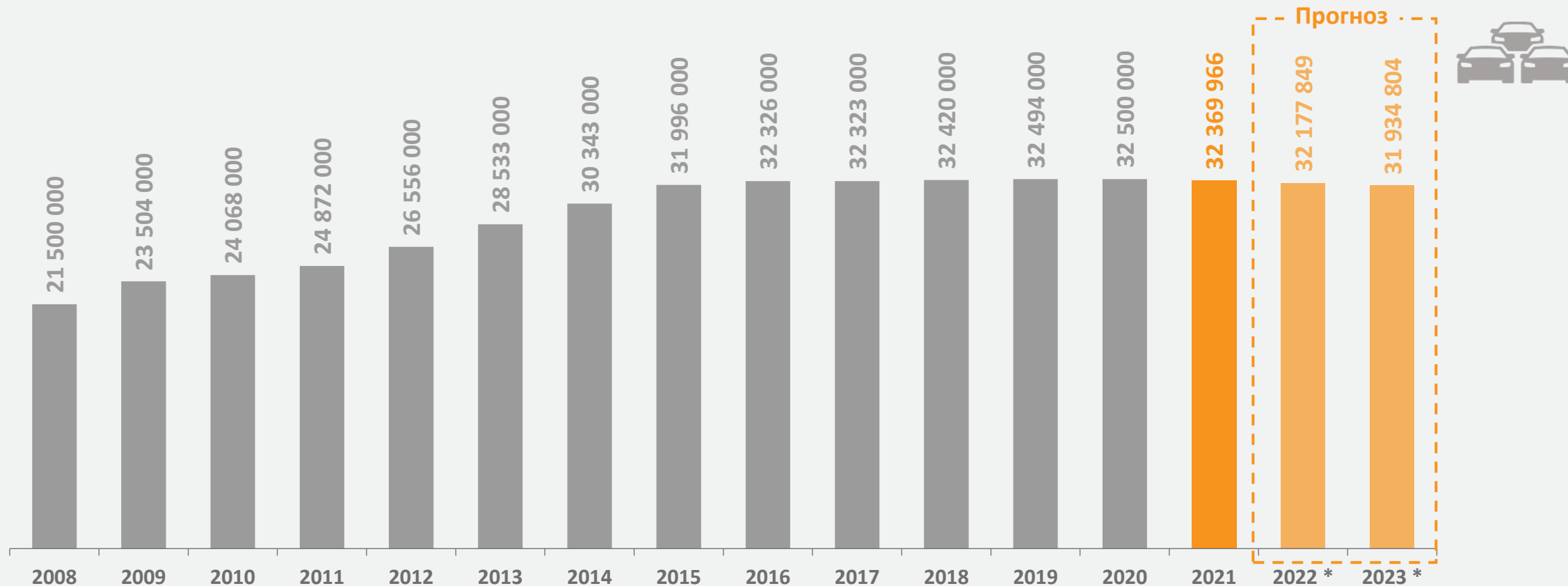
Спасибо за ваше понимание и сотрудничество.

2. Парк автомобилей

Парк автомобилей

- ➔ В 2021 движущийся парк легковых автомобилей в России сократился на 0.4%.
- ➔ В 2020 году парк автомобилей достиг пика за счет продаж 2019 года.

Эволюция движущегося парка легковых автомобилей



Источник: Данные GiPA

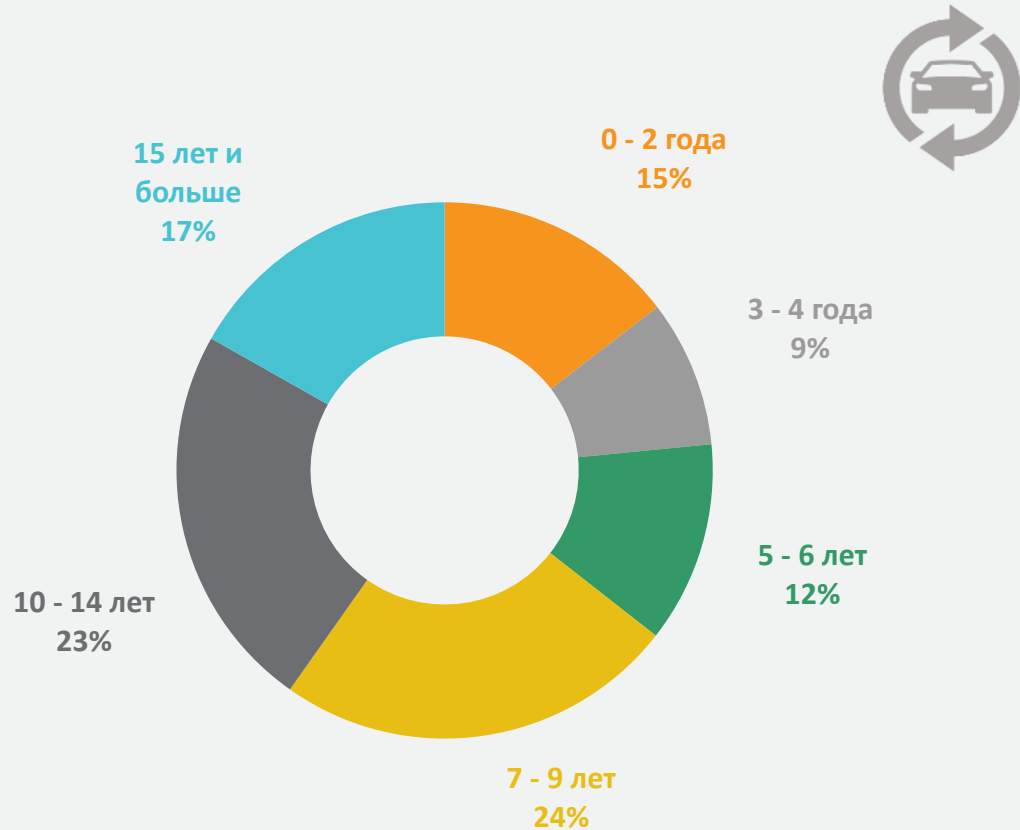
* Прогноз сделан на основе продаж 2020 года

📌 Движущийся парк легковых автомобилей на 1 января 2021 года составляет 32 369 966 автомобилей.

Парк автомобилей (возраст)

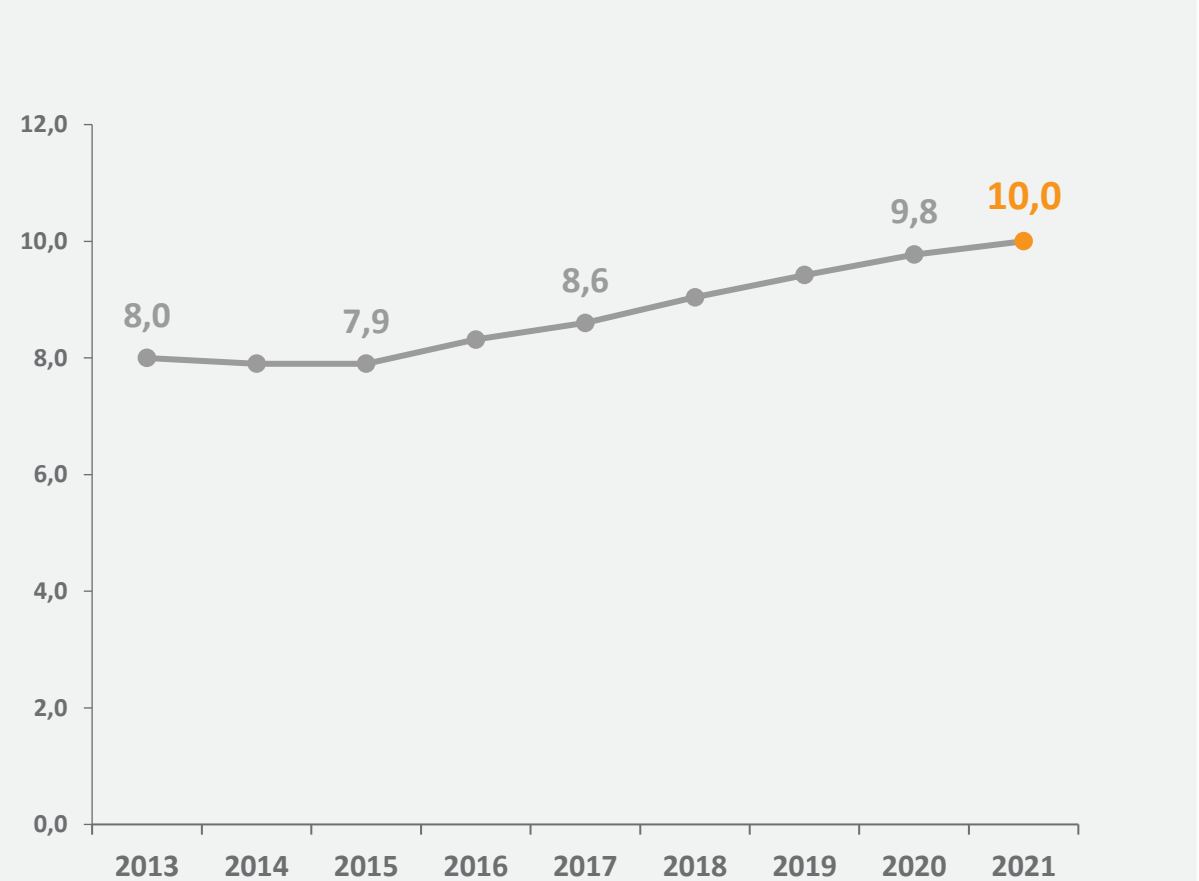
⇒ Локальный минимум наблюдался в 2014-2015 годах. С тех пор, за 6 лет, средний возраст движущегося парка легковых автомобилей вырос на 2.1 года.

Возраст парка по сегментам



Данные GiPA

Средний возраст парка. Эволюция



Данные GiPA

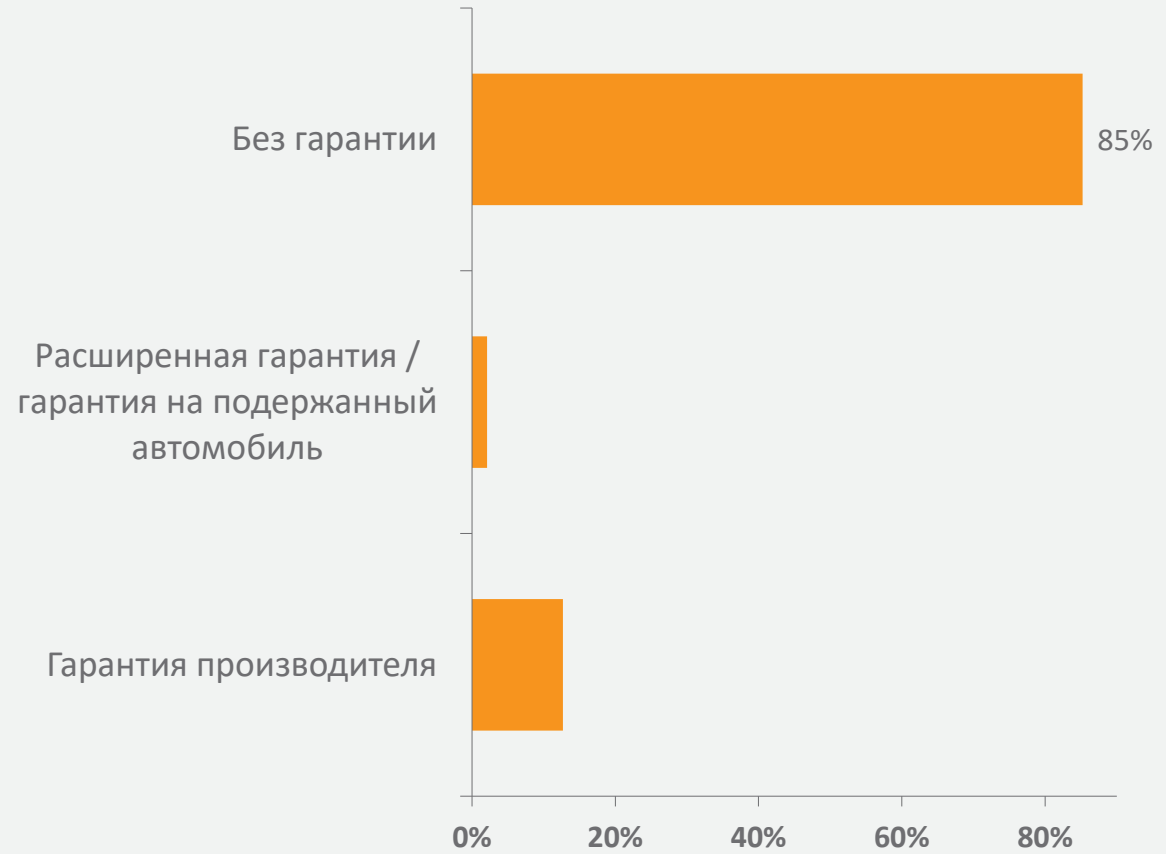
✍ В 2020 доля автомобилей в возрасте младше 3 лет составляет 14%.

Гарантия на автомобиль



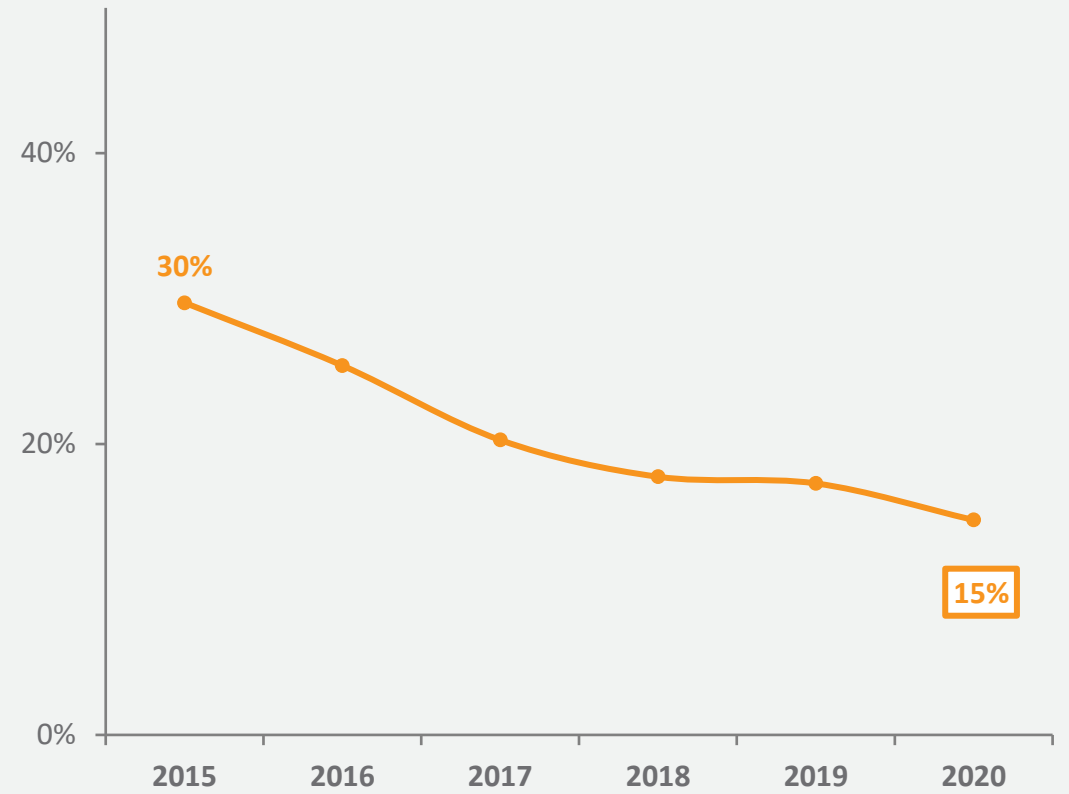
- ⇒ Менее чем 1/6 парка зависит от производителя автомобиля или условий расширенной гарантии.
- ⇒ Доля автомобилей на гарантии на самом низком уровне за последние 5 лет.

Ваш автомобиль на гарантии?



База: 3 000 водителей

Доля автомобилей на гарантии. Эволюция



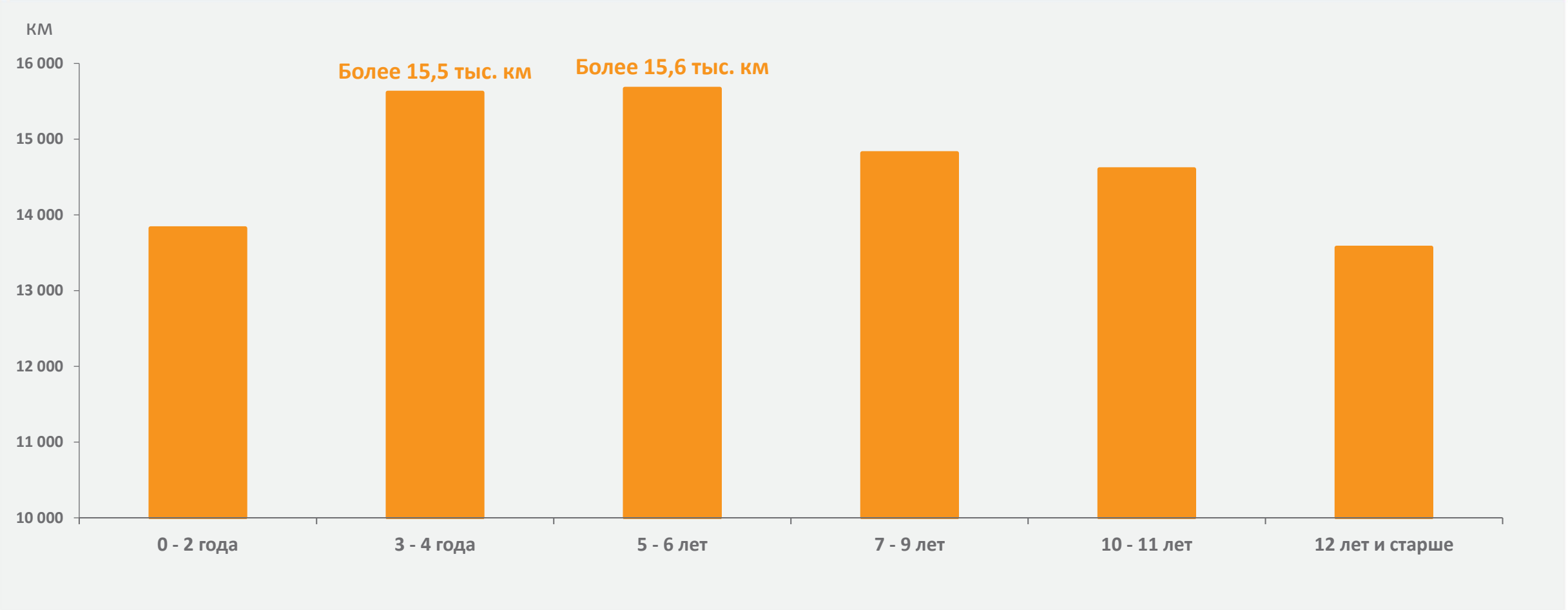
База (2020): 3 000 водителей

📌 В 2020 году 15% парка автомобилей защищены гарантией.

Среднегодовой пробег

⇒ Автомобили возраста 5-6 лет имеют максимальный среднегодовой пробег. Этот сегмент – основной потребитель изнашиваемых запчастей.

Среднегодовой пробег в зависимости от возраста автомобиля



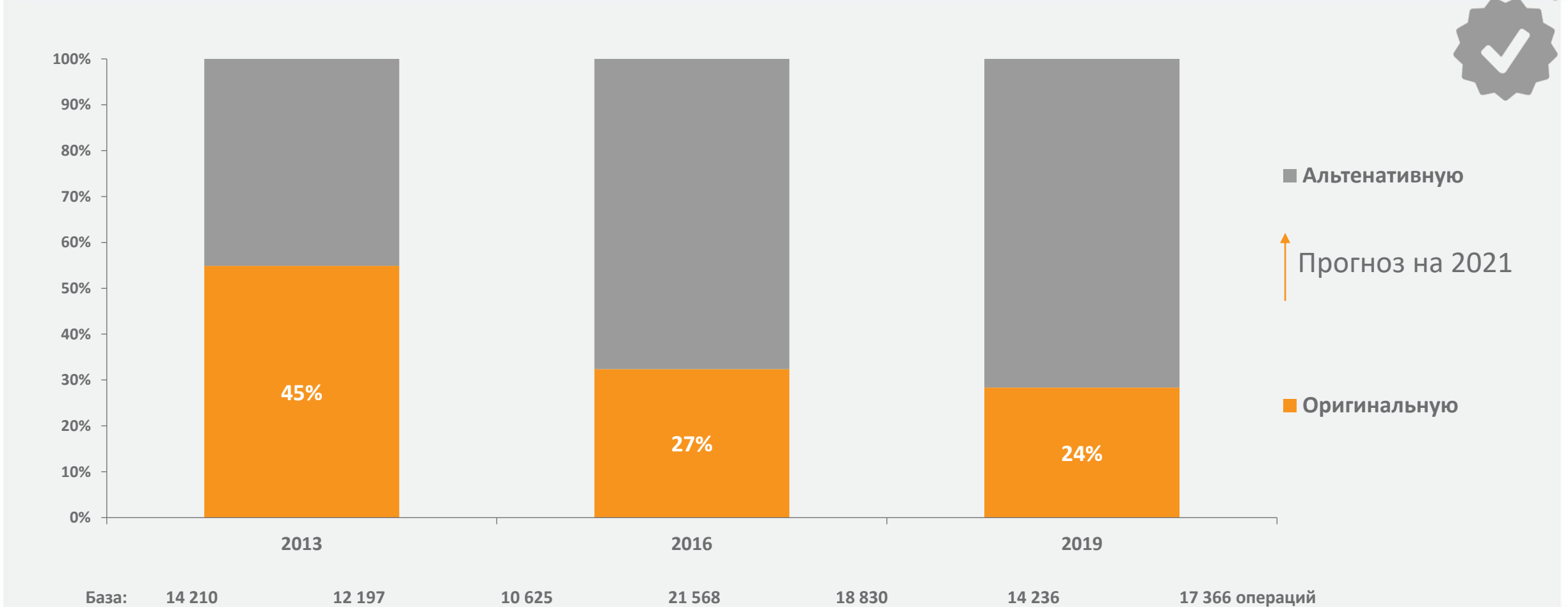
✍ Среднегодовой пробег автомобилей в возрасте младше 3 лет составляет 13 824 км.

Особенности обслуживания (типы приобретенных продуктов)



- ⇒ За 6 лет доля оригинальных запчастей сократилась почти в 2 раза.
- ⇒ В 2021 году не ожидается роста доли оригинальных компонентов

Вы купили оригинальную или альтернативную запчасть?



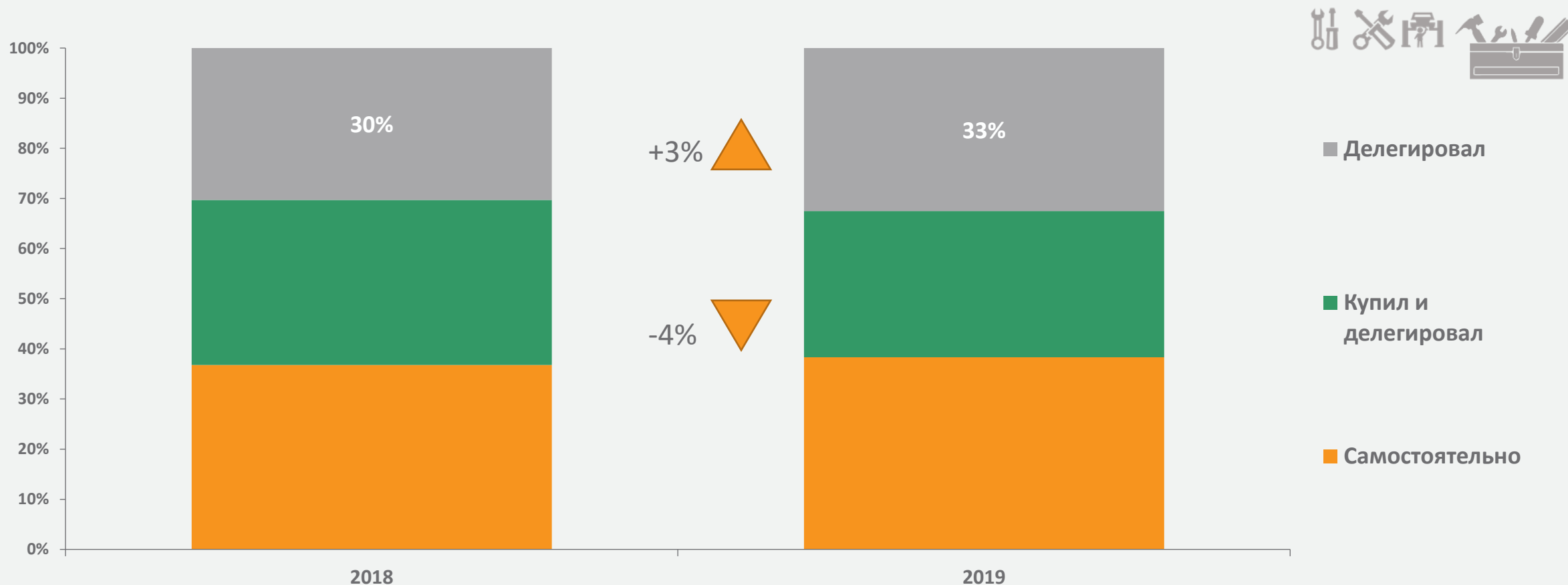
✍ В 24% операций, выполненных водителями в 2019 г. самостоятельно или в сервисе, использовались оригинальные запчасти.

Способы выполнения операций

⇒ Больше покупок компонентов и операций с автомобилями стало совершаться на СТО.

⇒ Доля делегированных операций выросла, что означает более эффективную продажу запчастей сервисами.

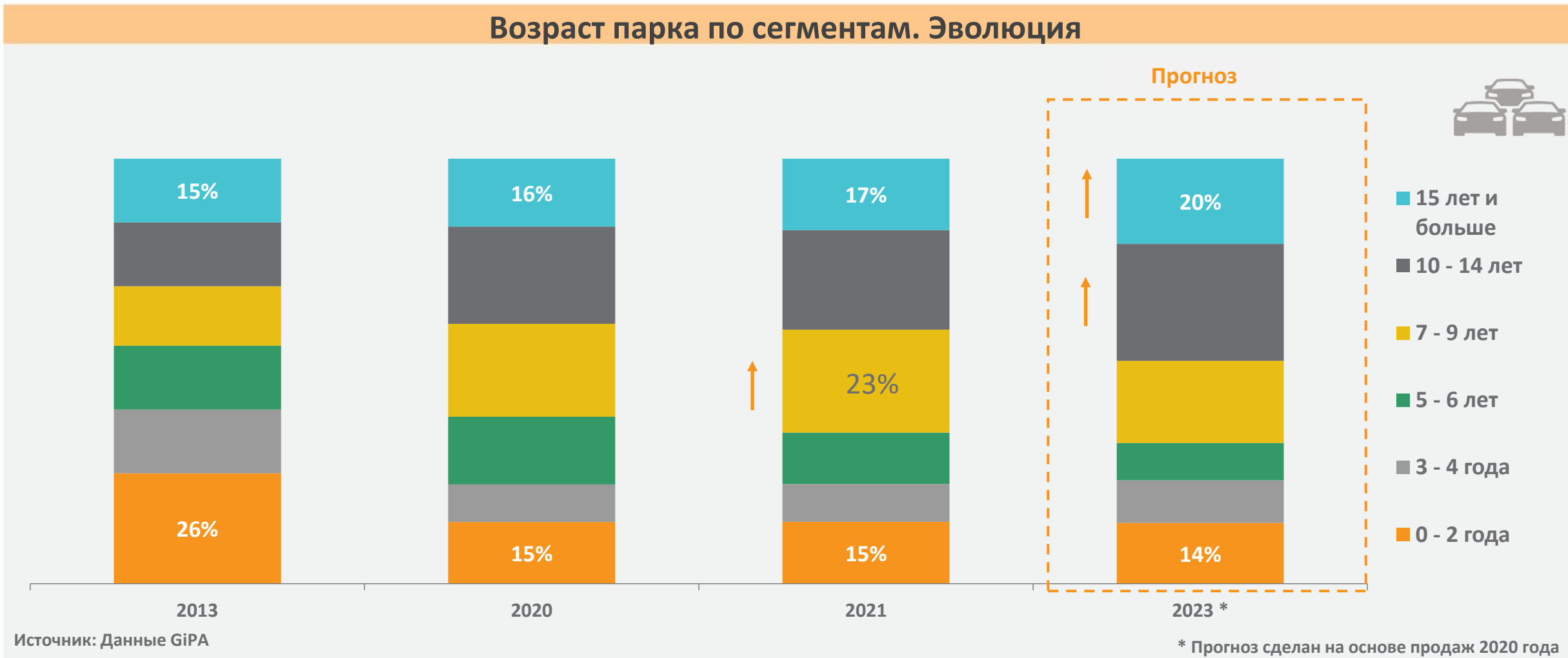
Эволюция поведения водителей - Простые операции исключены



📌 33% всех операций (простые операции исключены) были делегированы водителями сервисам.

Парк автомобилей (возраст)

⇒ Сегмент 5-6 лет в 2021 году сократился значительно больше остальных. Потери составили 4 процентных пункта.



📌 По прогнозу GiPA, на 1-е января 2022 года доля автомобилей в возрасте до 3 лет составит 14% парка.

Количество точек сервиса

⇒ Потенциально, если следовать тенденциям ЕС, рынок будет двигаться в сторону укрупнения и перераспределения в пользу сетевых сервисов в канале НСТО и агентов и формате fast fit в канале официальных дилеров.

Количество точек сервиса на 10. 000 автомобилей

Дополнительное влияние:

DIY – Иномарки – 30%
DIY – Росс.авто – 55%
Buy& fit – 29%

Частные гаражи
(легальные юрлица)

1,3

Шиномонтажи > EU

2,0

≈ EU



Независимые автосервисы
(Всего)

4,7



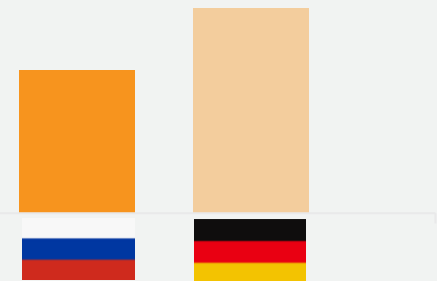
5,7

< EU



Оф. дилеры

1,0



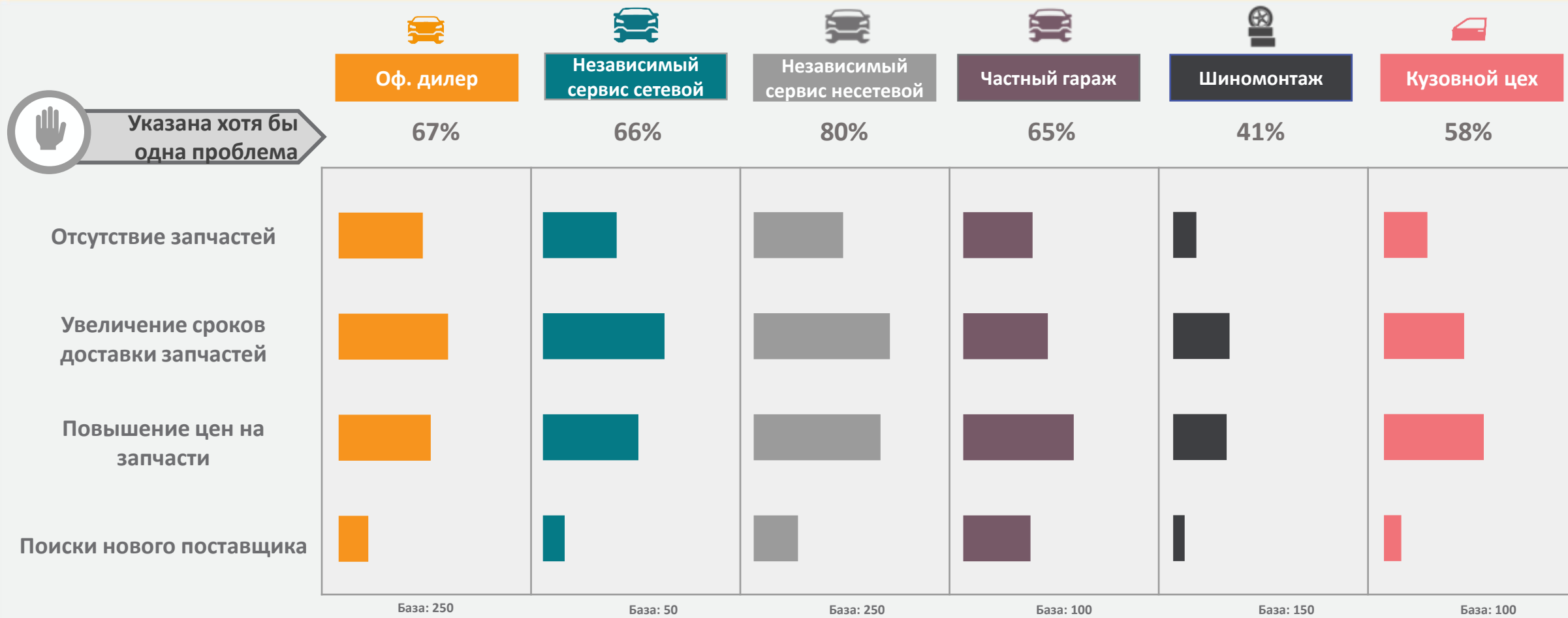
*Оценка GiPA

✍ В июле 2020 в России насчитывалось 3 152 официальных дилера.

Влияние пандемии. Проблемы с запчастями

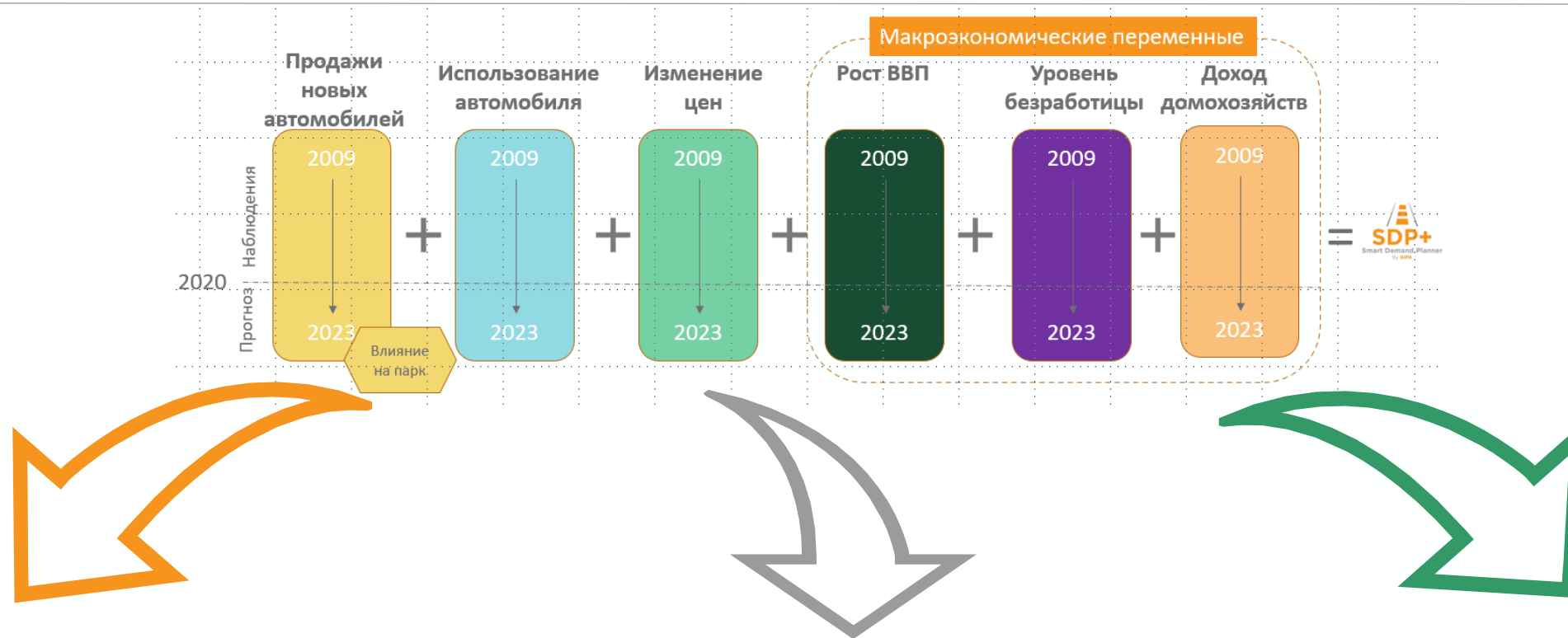
⇒ Самой частой проблемой профессионалов с поставщиками во время пандемии были сроки доставки и повышение цен на запчасти.

Приходилось ли во время пандемии сталкиваться со следующими ситуациями в поставке запчастей?



✍ 39% официальных дилеров столкнулись с проблемой отсутствия запчастей в период пандемии.

1. Smart Demand Planner + (SDP+)



Прогноз парка

- ✓ Размер
- ✓ Возраст
- ✓ Возрастная структура

Прогноз оборота сервисов

- ✓ Рынок в целом
- ✓ По каналам
- ✓ По типам операций
- ✓ По каналам и типам операций

Прогноз долей рынка

- ✓ Официальные каналы vs независимые каналы

Family of operations

TOTAL

Body Repair

Maintenance

Mechanics

Tyre change

Channel

TOTAL

IAM

OES

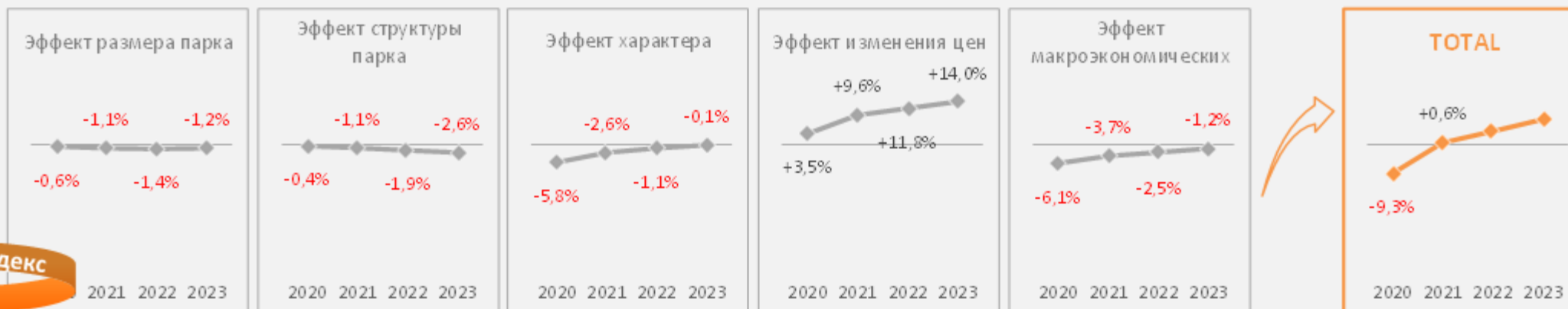
Динамика размера рынка постпродажного обслуживания автомобилей по сравнению с прошлым годом:

Подробный анализ



Кумулятивная динамика рынка постпродажного обслуживания автомобилей по сравнению с 2019 годом:

Подробный анализ



Индекс

Ваши контакты

Виталий Кравец

Директор в России

VKravets@gipa.eu

+7 (985) 4 10 04 87



https://t.me/joinchat/SE14BBNPUkZ_qU11

