

---

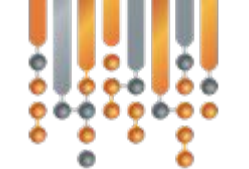
# MaxPoster

## Что важно знать о выкупе с улицы

Александр Воробьёв

22.09.2020

Город: Москва



**AUTOBOSS**  
АВТОМОБИЛЬНАЯ КОНСАЛТИНГОВАЯ  
КОМПАНИЯ



# 0 MaxPoster

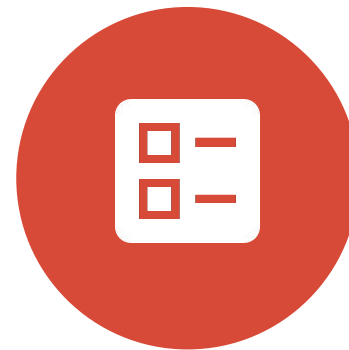
---



**лет**  
на рынке



**>80**  
сотрудников



**>25 000**  
автомобилей  
с пробегом

# Обо мне

---

## Александр Воробьёв

2008—2020 гг.

Сооснователь **MaxPoster**

Генеральный директор

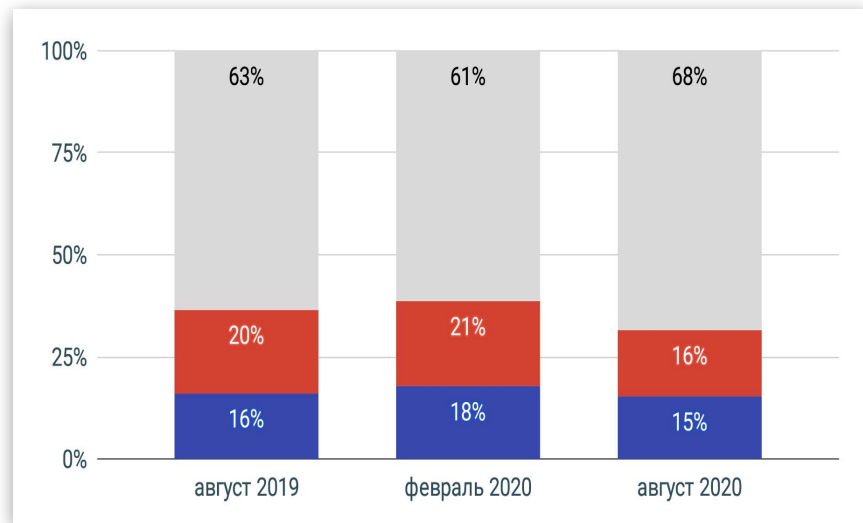


# Структура предложения на рынке

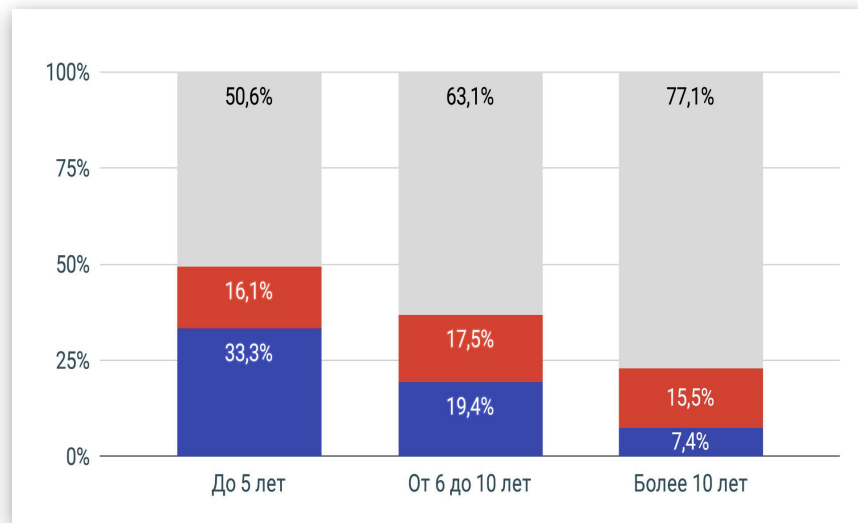
---

# Структура предложения на рынке РФ

## Динамика долей

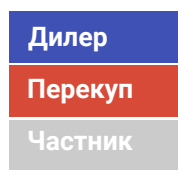


## Структура предложения в разрезе возраста авто



\* данные за август 2020

### Рассчитано по данным AVITO



— «в моменте» разместил 10 и более объявлений о продаже (уникальных VIN).

— разместил 3 и более объявлений о продаже автомобилей (уникальных VIN) за 90 дней.

# ТОП регионы по доле рынка дилеров

**35%** доля дилеров  
в Москве, когда  
в среднем по РФ 15%

автомобили  
до 5 лет

**57%** (СПб)

33% (в среднем по РФ)

автомобили  
от 6 до 10 лет

**39%** (Мск)

19% (в среднем по РФ)

автомобили  
старше 10 лет

**20%** (Мск)

7% (в среднем по РФ)

## ТОП-3 региона по доле дилеров в предложении в августе 2020

Регион	Доля дилеров				Доля перекупов			
	До 5 лет	От 6 до 10 лет	Более 10 лет	Итого	До 5 лет	От 6 до 10 лет	Более 10 лет	Итого
Москва	51%	39%	20%	<b>35%</b>	12%	14%	18%	<b>15%</b>
Санкт-Петербург	57%	38%	19%	<b>33%</b>	10%	14%	17%	<b>14%</b>
Нижегородская обл.	42%	29%	13%	<b>23%</b>	13%	15%	14%	<b>14%</b>

# Цели по доле рынка для дилеров

---

**15%** средняя доля  
в РФ



**35%** доля достигнута в Москве  
33% в Санкт-Петербурге

# Выкуп с улицы как драйвер роста

---

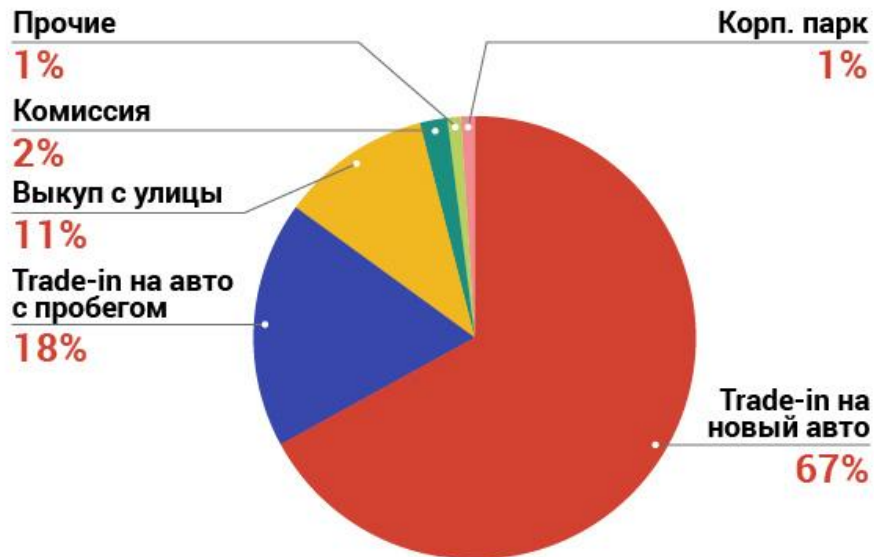


# Доля выкупленных с улицы автомобилей в продажах дилеров в августе 2020

**≈11%** средняя доля  
выкупа с улицы

**≈30%** у ГК –  
лидеров

Источники пополнения складов дилеров в августе 2020



# Ключевые особенности выкупа с улицы

Желание дилера заработать на:

- a. Автомобиле
- b. Кумулятиве
- a. Расширенном ассортименте

1

Высокая цена выкупа:

- a. Высокие ценовые ожидания владельцев ТС
- b. Конкуренность рынка
- c. Отсутствие поддержки представителей

2

Повышенные расходы:

- a. Колл-центр на обзвон
- b. Оперативные осмотр / диагностика / оценка
- c. Мобильный выкуп

3

Повышенные риски по автомобилю:

- a. Технические
- b. Юридические

GM1 на выкупе с улицы составляет

≈ **60%** от GM1 с trade-in по новым

плюс

**5-10 т.р** к прямым расходам

Нужно уметь продавать автомобили дорого, но быстро!

1

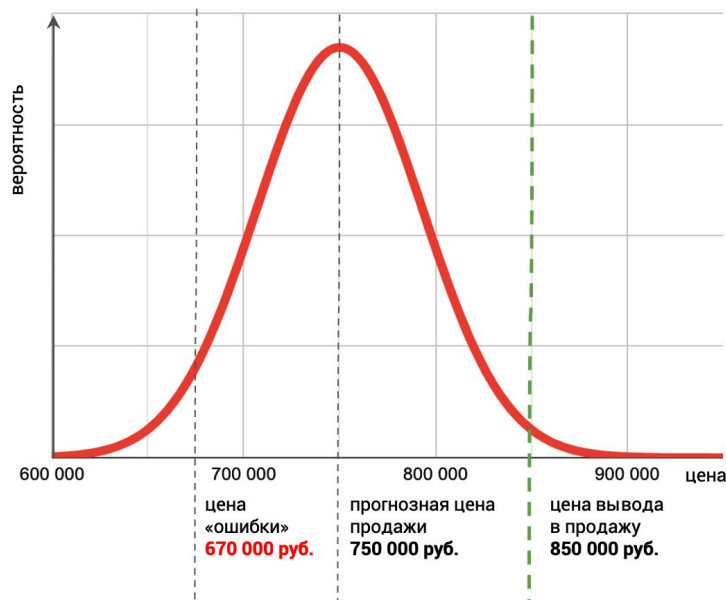
Точная оценка

2

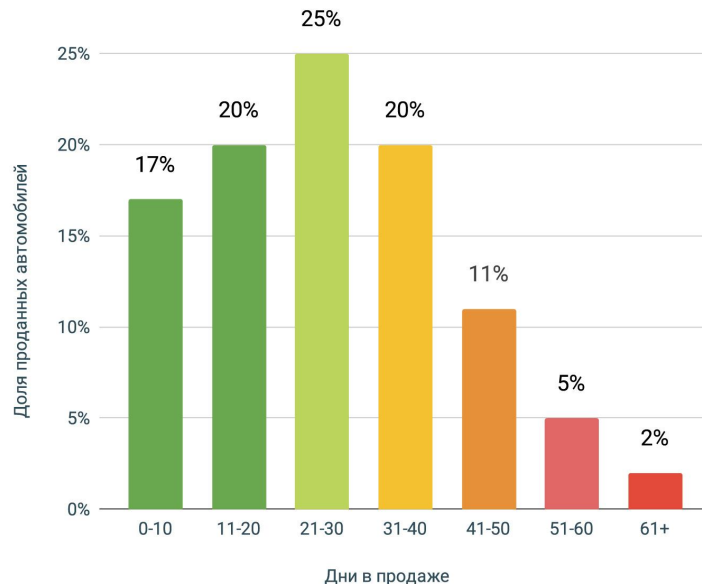
Выстроенные вокруг неё процессы управления ценой и оборачиваемостью

# Точная оценка и ее применение для управления ценой продажи и оборачиваемостью

## Пример прогноза цены

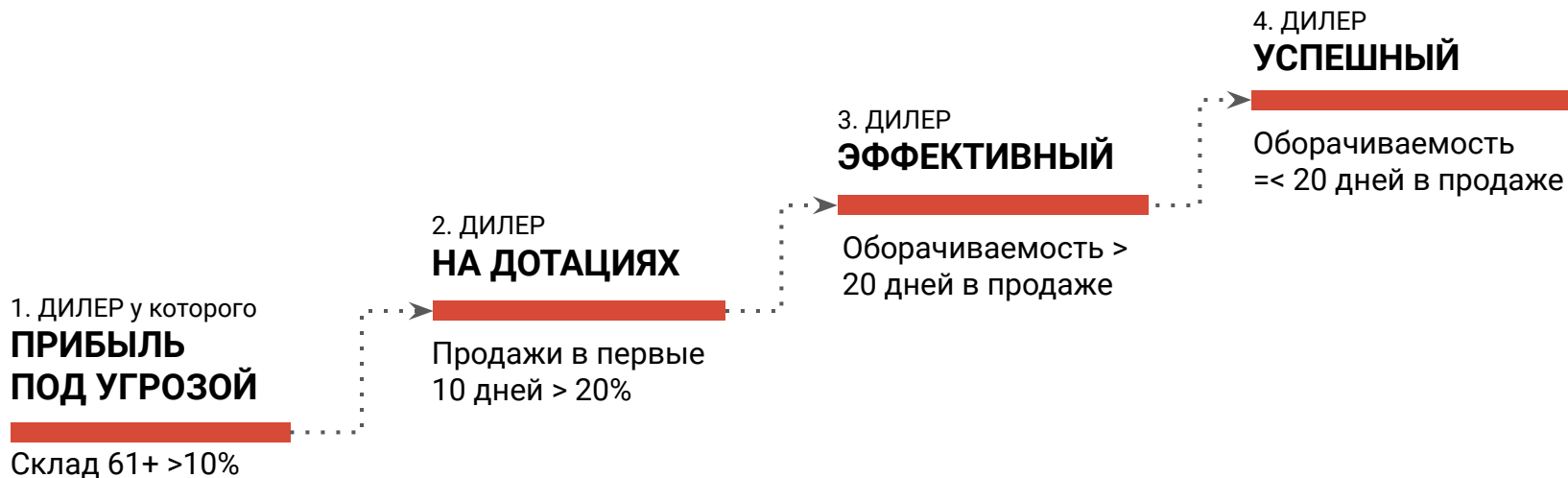


## Структура продаж если поставлен процесс управления ценой



**Чего ожидать дилеру  
от выкупа с улицы?**

# Чего ожидать дилеру от выкупа с улицы



Убытки

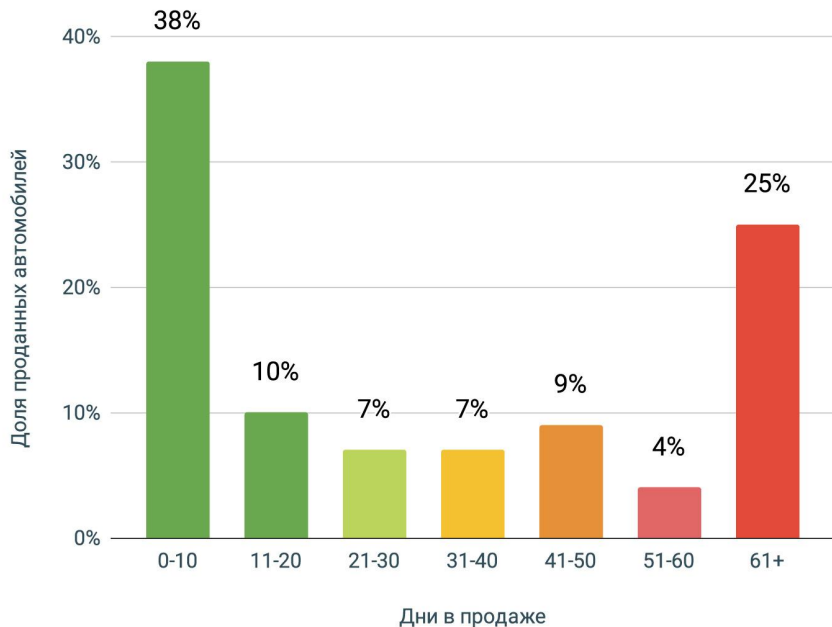
Покрытие  
расходов

Небольшую  
прибыль

Значительную  
прибыль

# Этап 1. Дилер у которого прибыль под угрозой (склад 61+ >10%)

## Структура продаж в разрезе дней в продаже



### Выкуп с улицы приведет к убыткам:

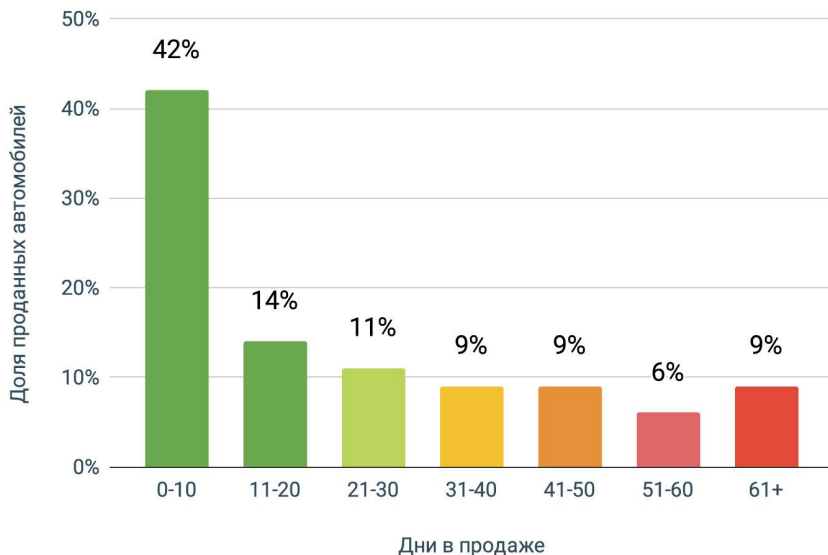
- У дилера нет точной оценки.
- За 60 дней дилер не справляется с продажей автомобилей.
- Выкупленные дорогие автомобили с улицы будут в основном попадать в сегмент 61+.
- В сегменте 61+ автомобили накопят большие переменные расходы, и станут убыточными.

### Что делать:

Наладить ритмичную переоценку!

## Этап 2. Дилер на дотациях (продажи в первые 10 дней > 20%)

### Структура продаж в разрезе дней в продаже



#### Выкуп с улицы не дает чистой прибыли:

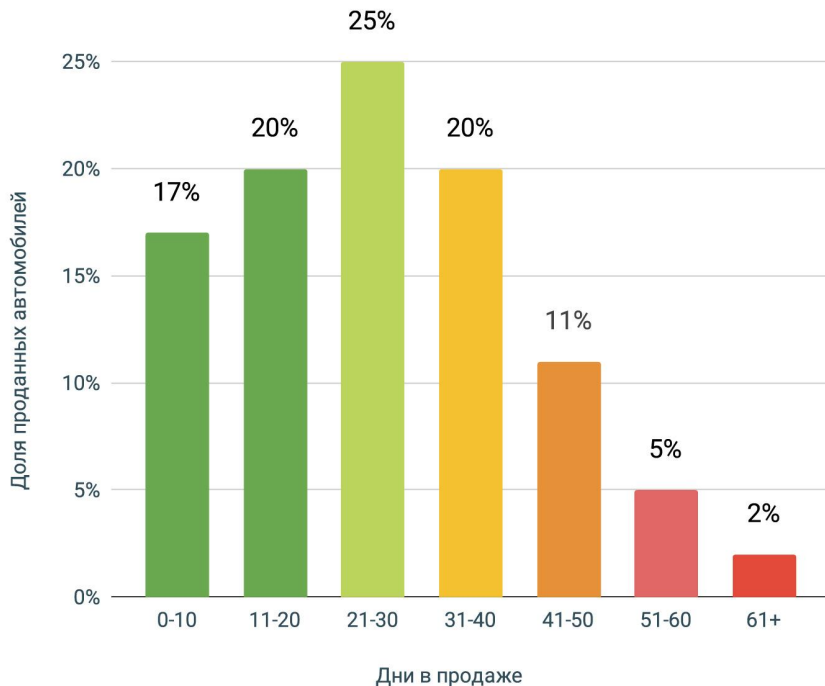
- У дилера нет точной оценки.
- Выкупленные дорогие автомобили с улицы в основном продаются в диапазоне 31..60 дней, где накапливают повышенные переменные расходы.

#### Что делать:

- Тренировать оценщиков на точность прогнозируемой цены продажи / использовать MaxPoster.
- Наладить назначение цены вывода в продажу.

## Этап 3. Дилер эффективный (оборачиваемость > 20 дней в продаже)

### Структура продаж в разрезе дней в продаже



#### Выкуп с улицы приносит небольшую прибыль:

- У дилера есть точная оценка — пик продаж приходится на целевой срок оборачиваемости, «крылья» отклонений примерно равны.
- Дилер умеет продавать дорого, а значит может выкупать дорого.

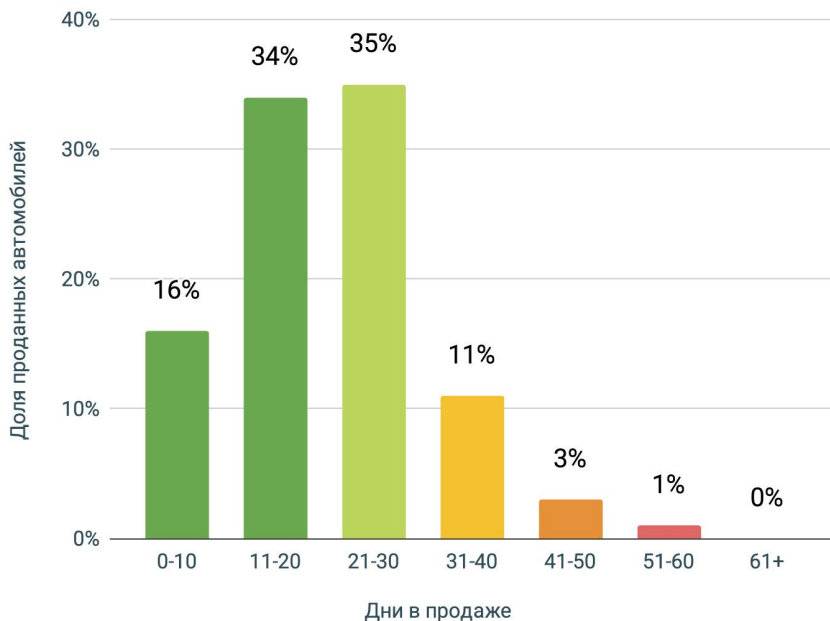
#### Что делать:

- Повышать оборачиваемость до 20 дней



## Этап 4. Дилер успешный (оборачиваемость <= 20 дней в продаже)

### Структура продаж в разрезе дней в продаже



### Выкуп с улицы прибыльный:

- Дилер прогнозирует по 80% автомобилей цену продажи с погрешностью менее 6%.
- Дилер способен:
  - выкупать у частных автомобили с дисконтом в 5%;
  - продавать с премией 3% к рынку;
  - зарабатывая GM1:
    - за 20 дней: 8%;
    - в пересчете на 30 дней: 12%.

### Что делать:

- Захватывать рынок автомобилей с пробегом.

# Что может предложить MaxPoster



Мы умеем разгонять дилеров с **уровня 1** до **уровня 3** за **3-6 месяцев** внедряя:

**мобильное приложение**  
по осмотру  
и диагностике

**точную  
оценку**

автоматизацию  
процесса  
**выкупа**

автоматизацию  
процесса  
**вывода  
в продажу**

автоматизацию  
процесса  
**переоценки**  
и контроль за  
оборачиваемостью

автоматизацию  
**размещения  
и продвижения  
на сайтах**

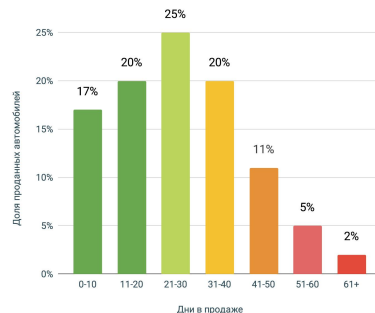
# Резюме

1. У дилеров есть потенциал для роста доли на рынке
2. Выкуп с улицы один из ключевых драйверов такого роста, его доля у лидеров достигает
3. Но при этом по выкупленным с улицы автомобилям пониженная маржинальность и повышенные затраты
4. Чтобы зарабатывать на выкупленных с улицы авто, нужно уметь управлять ценами продажи и оборачиваемостью

**15%** средняя доля в РФ  $\Rightarrow$  **35%** доля достигнута в Москве

**30%** у ГК – лидеров

**≈60%** от GM1 с trade-in по новым



# Контакты

---

**Александр Воробьёв**

Генеральный директор **MaxPoster**

☎ +7 (921) 421-55-57

✉ [av@maxposter.ru](mailto:av@maxposter.ru)

